



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU
Yhdessä enemmän

Pääkaupunkiseudun somaleiden yrittäjäyyskokemukset

Moalim, Bostio Abdulahi

2016 Laurea





Laurea-ammattikorkeakoulu

LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Yhdessä enemmän

Pääkaupunkiseudun somaleiden yrittäjäyyskokemukset

Bostio Abdulahi Moalim
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Marraskuu, 2016

Bostio Abdulahi Moalim

Pääkaupunkiseudun somaleiden yrittäjyyskokemukset

Vuosi	2016	Sivumäärä	46
-------	------	-----------	----

Tämän työn tavoitteena oli saada tietoa pääkaupunkiseudun somaleiden yrittäjyyskokemuksista ja lopulta pohtia ratkaisuja tuloksissa ilmenneisiin ongelmiin. Työssä tutkittiin somalialaisten yrittäjyysmotiiveita ja millaisia resursseja heillä oli käytössään yritystoiminnassaan. Työssä haluttiin myös saada selville heidän näkemyksiään siitä, miksi somaliyrittäjyys on vähäistä Suomessa. Työ toteutettiin haastattelemalla viittä yrittäjää ja heidän lisäksi Suomen Somaliliittoa sekä NewCo YritysHelsingin alkavien yrittäjien palvelua.

Opinnäytetyön teoriaperusta koostui yleistiedosta Somaliasta ja somalialaisista Suomessa ja muualla maailmalla, yrittäjyyden käsitteestä ja yrityksen perustamisprosessista sekä maahanmuuttajayrittäjyydestä. Työn teoriassa käsiteltiin myös erilaisia neuvontaorganisaatiopalveluita alkaville yrittäjille.

Työssä käytettiin kvalitatiivista tutkimusotetta, joka auttoi tutkimuksen toteutumisessa. Tutkimusmetodiksi oli valittu avoin haastattelu ja tarvittaessa esitettiin lisäkysymyksiä. Haastattelussa annettiin haastateltavien kertoa vapaasti oman tarinansa ja kokemuksensa.

Opinnäytetyön tutkimuksen johtopäätöksenä voitiin todeta somalialaisten olevan innokkaita perustamaan yrityksiä Suomessa, mutta he eivät osaa lähteä viemään prosessia eteenpäin. Puutteellinen kieli- ja ammattitaito toimivat osana haasteen tekijöinä. Pääoma resurssin kannalta heidän oli myös vaikeaa ottaa lainaa pankilta uskontosyistä. Somalialaisten kärsimättömyyden luonteenpiirre aiheuttaa sen, että he haluavat saada tulosta ja voittoa heti yrityksestään, mikä on mahdoton yritystoiminnassa.

Asiasanat: somali, maahanmuuttaja, yrittäjyys, maahanmuuttajayrittäjyys.

Bostio Abdulahi Moalim

Somalis' entrepreneurial experiences in Helsinki Metropolitan area

Year	2016	Pages	46
------	------	-------	----

The purpose of this work was to gather information about Somalis' entrepreneurial experiences in the Helsinki Metropolitan area, and in the end, to discuss how to solve the problems uncovered as result of the investigation. The thesis examined Somalis' entrepreneurial motives as well as available resources for entrepreneurship. Another aim was to reveal the Somalis' own view on why Somali entrepreneurship is low in Finland. The thesis was carried out by interviewing five entrepreneurs, Finland's Somali Association and NewCo YritysHelsinki to get an additional perspective on Somali entrepreneurship.

The theoretical framework consisted of general knowledge of Somalia and of Somalis in Finland and in other parts of the world, the concept of entrepreneurship and establishment process and immigrant entrepreneurship. Also different business guidance services for beginning entrepreneurs were included.

Qualitative study method was employed which facilitated the realization of the study. The chosen research method was open interview and if necessary, additional questions were presented. The interviewees were allowed to tell freely their own story and their experiences in the interview.

One can state as a conclusion of the study that the Somalis were eager to found companies in Finland but they lack the knowhow on how to forward the process. Inadequate language skills and professional skills form part of the challenge. From the point of view of the capital resources it also was difficult for them to apply for a loan from a bank for religious reasons. The trait of impatience in the Somalis is translated into the desire to obtain immediate results and profit from their company which is impossible in entrepreneurship.

Keywords: Somali, immigrant, entrepreneurship, immigrant entrepreneurship.

Sisällys

1	Johdanto	7
1.1	Yleistietoa Somaliasta	8
1.2	Somalialainen kulttuuri ja perinteet	9
2	Somalialaiset Suomessa	10
2.1	Työllisyys ja koulutustaso	10
2.2	Somalialaiset muualla maailmalla	12
2.3	Maahanmuuttajien kotouttamispalvelut	13
2.4	Maahanmuuttajayrittäjyys Suomessa	15
3	Yrittäjyys	16
3.1	Yrittäjän ominaisuudet	17
3.2	Yrittäjyyden muodot	17
3.3	Yritysmuodot	18
3.4	Yrityksen perustaminen	20
3.4.1	Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma	20
3.4.2	Yritysmuodon valinta	21
3.4.3	Nimen ja sijainnin valinta	21
3.4.4	Markkinointisuunnitelma	22
3.4.5	Rahoitus, perustamisasiakirjat ja kirjanpito	23
4	Pääkaupungin ja SSL ry:n tarjoamat tukipalvelut maahanmuuttajayrittäjille	23
4.1	NewCo YritysHelsingin palvelut alkaville yrittäjille	24
4.2	Neuvontaorganisaatiot	25
4.2.1	TE-toimiston palvelut	25
4.2.2	ELY-keskuksen ja YritysSuomen palvelut	26
4.2.3	UusYritys, Pro Agria sekä naisyrittäjyyskeskusten palvelut	26
4.3	SSL ry:n tarjoamat palvelut alkaville somaliyrittäjille	28
5	Tutkimusmenetelmä ja toteutus	29
5.1	Tutkimusmenetelmä	29
5.2	Toteutus	30
6	Tulokset	31
6.1	Haastateltavat	31
6.2	Yrityksen perustaminen	32
6.3	Yrittäjyysperinne ja verkostoituminen	33
6.4	Resurssit ja osaaminen	34
6.5	Haasteet	36
7	Johtopäätökset	36
7.1	Opinnäytetyön luotettavuus	39
7.2	Opinnäytetyön eettisyys	40

Lähteet	41
Kuviot..	44
Taulukot	45

1 Johdanto

Suomi kansainvälistyy ja maahan tulee entistä enemmän ulkomaalaistaustaisia vähemmistöjä, joiden kotouttamisen osana on työllistyminen Suomessa. Yksi keino tälle on muun muassa oman yrityksen perustaminen.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää Suomen somalitaustaisten henkilöiden yrittäjyyskokemusta pääkaupunkiseudulla. Valitsin tämän aiheen, koska maahanmuuttajien yrittäjyys on ajankohtainen aihe ja minua kiinnostaa etenkin somalitaustaisten henkilöiden yrittäjyyskokemukset pääkaupunkiseudulla. Somaleiden yrittäjyysaktiivisuus on vähäistä Suomessa. Olen pitkään miettinyt, kuinka monta vuotta tarvitaan, jotta Suomessakin näkyisi selkeästi somaleiden yrityksiä, olkoon se sitten ravintola, kahvila, kauppa tai jokin toinen toimiala.

Opinnäytetyössä tutkitaan somalialaisten yrittäjyysmotiiveja ja millaisia resursseja heillä on käytössään yritystoiminnan kannalta. Haluan selvittää myös heidän näkemyksiään siitä, miksi Suomessa on vähän somalitaustaisia yrittäjiä.

Tämä opinnäytetyön tutkimus kohdistuu pääkaupungilla toimivien somaliyrittäjien yrityksiin. Haastattelin viittä yrittäjää, joiden lisäksi haastattelin Suomen Somaliliittoa sekä NewCo YritysHelsingin alkavien yrittäjien palvelua. Tarkoituksena oli saada toisenlainenkin näkökulmaa somaliyrittäjien näkemyksien lisäksi.

Tutkimuskysymys oli "Minkälaista yrittäjyyskokemusta Suomen somaleilla on pääkaupunkiseudulla?". Työn tavoitteena oli saada tietoa pääkaupunkiseudun somaleiden yrittäjyyskokemuksista ja lopulta pohtia ratkaisuja tuloksissa ilmenneisiin ongelmiin. Tutkimus toteutettiin avoinhaastattelumenetelmällä. Salassapidosta sovittiin haastateltavien kanssa. Heidän nimiään ei mainita tässä tutkimuksessa.

1.1 Yleistietoa Somaliasta

Muinaisen Egyptin aikana Somaliaa tunnettiin nimellä Puntmaa. Nimi tulee siitä, että sieltä saatiin suitsukkeita ja mirhaa, jotka olivat arvostettuja siihen aikaan. Kun arabialaiset kauppakaravaanit kulkivat Somalian ohi, somalit tarjosivat vieraanvaraisuuttaan ja antoivat kamelin maitoa karavaanille. Arabit kuuluivat aina tämän huudahduksen ”Geela Soomaal”, joka tarkoittaa ”Lypsää kamelia”. Joten aina, kun arabi karavaanit olivat menossa Somalian suuntaan, he sanoivat olevansa menossa Soomaalin maahan. Siltä ajoilta Somalia on saanut nimensä sen mukaan. (Lewis 2014, 15-74.)

Somalia sijaitsee Afrikan sarvessa ja on pinta-alaltaan 637 658 km² eli noin kaksi kertaa Suomen kokoinen. Aukkaita arvellaan olevan noin 8 miljoonaa (2014). Somalian pääkaupunki on Mogadishu. Uskonto on islam, joista suurin osa sunnimuslimeita. Somaleita asuu lisäksi Pohjois-Keniassa, Itä-Etiopiassa Ogadenin alueella sekä luoteessa Djiboutin puolella. Vaikka kansalliset rajat rajoittavat somalit toisistaan, silti he pitävät itseään yhtenä kansana. Sen takia somalit ovat yksi Afrikan suurimmasta etnisistä ryhmistä. Näiden maiden lisäksi somalit asuvat Lähi-Idässä, Euroopassa, Pohjois-Amerikassa ja laajalla alueella Afrikassa. (Lewis 2014, 15-74.)

Somalian ilmasto on hyvin erilainen verrattuna Suomeen. Siellä on lämmintä ja aurinko paistaa lähes aina, eikä talvea ole ollenkaan. Maatilat sijaitsevat Etelä-Somaliassa, koska Somalian kaksi suurinta jokea Jubba ja Shabeelle sijaitsevat siellä. Kuivaa savannia löytyy Pohjois- ja Keski-Somaliasta. Vaikeiden olosuhteiden takia Somaliassa ei ole hyödynnetty mineraaleja ja muita luonnonvaroja, joita löytyy suhteellisen paljon. Kamelit, lampaat ja naudat ovat erittäin tärkeitä eläimiä Somaliassa. Tästä syystä eläimet ovat usein esillä Somalian kansansaduissa ja runoissa. (Lewis 2014, 15-74.)

Heinäkuun ensimmäinen päivä 1960 Somalia sai itsenäisyytensä. Brittiläinen Somalimaa ja Italialainen Somalimaa yhdistyivät yhtenäiseksi liittovaltioksi. Somalian ensimmäinen presidentti oli Aaden Cabdulle Cismaan Daar eli Aaden Cadde. Hän toimi presidenttinä 10.6.1967 asti, jonka jälkeen seuraavan vaalin voittajasta C/rashiid Cali Sharmarke tuli presidentti. Aaden Cadde syntyi 9.12.1908 Beledweynassa ja kuoli 7.6.2007 Keniassa. Hän on edelleenkin suosikki henkilö somalialaisten keskuudessa. (Lewis 2014, 15-74.)

Mohamed Siad Barre julistautui Somalian hallitsijaksi vuonna 1969 tapahtuneen sotilasvallankumouksen jälkeen. Kansan tyytymättömyys hallintoon alkoi kasvaa vuonna 1980, jonka seurauksena syttyi sisällissota. Siad Barre ajettiin maanpakoon vuonna 1991. Valtion hajotessa Somalia ajautui kaaokseen ja siitä alkoi Somalialaisten etsintä turvaa muualta maailmalta. (Lewis 2014, 15-74.)

1.2 Somalialainen kulttuuri ja perinteet

Somalit kuuluvat kuušilaisia kieliä puhuvien kansoihin. Kuušilais-kansaan kuuluvat Somalian lisäksi Djibouti, Eritrea, Pohjois-Kenia ja osa Etiopiaa. Somaliassa puhutaan somalian kieltä, jossa on paljon murteita. Sen lisäksi puhutaan myös arabiaa, joka on toinen kotimainen kieli. Jotkut ihmiset puhuvat myös italiaa ja ranskaa, koska Somalia oli näiden maiden siirtomaa. (Lewis 2014, 15-74.)

Siirtomaan aikana Somaliassa oli käytössä länsimaisempi koulutus. Latinalaisiin aakkosiin perustuva somalian kirjakieli aloitettiin käyttämään 1970-luvun alussa, sitä ennen oli käytössä arabi aakkosia. Tämän muutoksen ansiosta koulutustarjonta ja lukutaito laajenivat Somaliassa. Somalian kieltä luetaan ja kirjoitetaan melkein kuin suomen kieltä. (Lewis 2014, 15-74.)

Somalit ovat islaminuskoisia ja suurin osa heistä ovat sunnimuslimeja. Somalit kääntyivät islamin uskoon vuonna 1100. (Lewis 2014, 15.) Islamin uskolla on iso vaikutus somalialaiseen kulttuuriin. Somalilaisen kulttuurin pohjana on islamin uskonto, ja se on läsnä kaikissa elämän osa-alueissa. Arabien lisäksi historian eri tapahtumat ovat vaikuttaneet somalialaiseen kulttuuriin. Somalialaisessa kulttuurissa kaikki tavat, sosiaaliset normit, sukupuoliroolit ja asenteet ovat peräisin islamilaisesta perinteestä. (Lewis 2014, 15-74.)

Somaliassa on käytössä klaanijärjestelmä. Klaani merkitsee somaleille turvaa ja tunnettavuutta ja on suvun jatke. Klaanit eivät olleet sodassa toisiaan vastaan ennen sisällissotaa. Heillä oli tapana hoitaa ristiriidat klaanin vanhimpien avulla. Perhe on syvästi arvostettu somalialaisessa kulttuurissa. Kaikki, jotka kuuluvat samaan heimoon eli klaniin, ovat perhettä. Lapset aina lasketaan isän sukulinjaan. Kun nainen menee naimisiin, hän ei vaihda nimeään, vaan säilyttää sukunimensä, jolloin hän säilyttää yhteytensä isänsä sukulinjaan. (Lewis 2014, 15-74.)

Kodin vastuusta ja lasten kasvattamisesta äiti on aina vastuussa, ja siksi hän somaliperheessä perheen tukipylväs. Perheen toimeentulo jää isän vastuulle. Somalialaisessa kulttuurissa lasten asemaa voidaan verrata tilanteeseen Suomessa ennen teollistumista. Somalialaiset arvostavat vanhanaikaista kohteliasta käytöstä. Siksi lasten tulisi kunnioittaa ja kuunnella vanhempiaan ja opettajia ja muita aikuisia ihmisiä. Elekieli on hyvin tärkeä osa somalialaisten kommunikointia. (Lewis 2014, 15-74.)

2 Somalialaiset Suomessa

Jo 1980-luvulla Suomessa oli joitain somalialaisia, mutta varsinaisesti somalit tulivat Suomeen vasta sisällissodan puhjettua Somaliassa 1990-luvun alussa. Monet siihen aikaan Suomeen tulleet somalialaiset olivat opiskelemassa tai töissä Neuvostoliitossa, jonka kanssa Somalialalla oli hyvät suhteet. Siihen aikaan Suomeen tulleet somalit olivat enimmäkseen korkeasti koulutettuja, mutta löytyi niitä, jotka olivat luku- ja kirjoitustaidottomia. Suomeen tulleet somalit olivat turvapaikanhakijoita ja pakolaiskiintiöiden kautta tulleita. Lisäksi on niitä, jotka tulivat Suomeen perheen yhdistämisen kautta. (Tiilikainen 2003, 51-43.)

Suomessa asui vakituisesti vuoden 2015 lopussa 329 562 äidinkieleltään vieraskielistä henkilöä. Suurimmat vieraskieliset ryhmät olivat äidinkieleltään venäjää puhuvat 72 436, viroa puhuvat 48 087 ja somaliaa puhuvat 17 871. Suurin osa eli 75 % Suomen somaleista asuu Uudellamaalla. Noin kaksi kolmasosa (64 %) näistä Suomen somalialaisista on syntynyt Somaliassa. Yli puolet heistä on saapunut Suomeen vasta 2000-luvun puolella. Suomessa syntyneitä heistä on noin kaksi kolmasosaa. (Tilastokeskus 2015; Tiilikainen 2003, 51-43.)

2.1 Työllisyys ja koulutustaso

1990-luvun alussa Suomeen tulleet somalialaiset olivat usein olleet korkeasti koulutettuja ja heidän työllistyminen Suomessa on ollut parempaa verrattuna 2000-luvulla perheen yhdistämisen kautta tulleisiin. Suomen somalialaisten keskuudessa työttömyys on ollut vakava ongelma. 1990-luvulla tulleiden somalialaisten työmarkkinoille pääsy oli vaikeaa, koska Suomessa oli silloin lamavuodet. Työikäisten maahanmuuttajien keskimääräinen työllisyysaste saavutti keskimääräisen tason vasta 2005. Suomessa somalialaiset maahanmuuttajat työllistyvät heikosti tai ryhtyvät harvoin yrittäjiksi. Vaikka muualla maailmalla heidät tunnetaan monesti varakkaana kauppakansana. (Joronen & Mohamed 2015; Joronen 2014, 66-79.)

Viranomaiset ohjasivat maahanmuuttajia ensisijaisesti koulutuksiin, kun 1990-luvun alun lamavuosina ei ollut töitä tarjolla. Näistä koulutuksista somalialaiset miehet olivat kovin innostuneita ja hakeutuivat niihin enemmän kuin somalialaiset naiset. Tämä myös johti siihen, että koulutuksiin hakeutuminen lykkäsi työmarkkinoille hakeutumista. (Joronen & Mohamed 2015; Joronen 2014, 66-79.)

Somaliyhteisöstä löytyy yrittäjäpotentiaalia, mutta potentiaalin toteutuminen näyttää heikolta tilastoissa. Jorosen ja Mohamedin (2015) mukaan Suomessa on noin 40 somaliyrittäjää ja niitä tulee lisää, mutta hyvin hitaasti. Somaliyrityksistä suurin osa on vähittäiskauppoja, joiden yhteydessä ovat muita palveluja kuten nettikahvila tai call center.

Muita toimialoja, joita he harjoittavat, ovat rahanvälitystoimisto ja vaatekauppa. Somalien perustamat yritykset yleensä ovat sellaisia, jotka tarjoavat palveluita lähinnä muille somaleille. Somaliyrittäjien vähäisyys saattaa johtua siitä, että Suomen somaliyhteisö on pienikokoinen. Kuitenkaan tämä ei ole estänyt muita maahanmuuttajia, joiden yhteisö on pieni, esim. turkkilaiset ja kiinalaiset, perustamasta yrityksiä. Palveluita pitää olla tarjolla isommalle asiakaskunnalle, jotta voisi pärjätä yrittäjänä.

Yrittäjyyteen tarvittavien resurssien kokoamista on vaikeuttanut se, että Suomen somalialaisyhteisö on hajaantunut. Suurin osa Suomen somaliyrittäjistä ovat sellaisia, jotka ovat saapuneet Suomeen ensimmäisessä tai toisessa muuttoaallossa. (Joronen & Mohamed 2015; Joronen 2014, 66-79.) Jorosen (2012) tutkimuksen mukaan vuosina 1999-2007 Suomeen muuttaneiden somalialaisten joukossa yrittäjiä ei ollut yhtään. Joronen uskoo, että heidän vähäinen yrittäjyysaktiivisuus saattaa jokseenkin selittyä heidän maahanmuuttohistoriallaan. Koska 1990-luvun alussa oli lamavuosi, eikä työtä ollut tarjolla, joten maahanmuuttajia pyrittiin ohjaamaan koulutuksiin. Siksi somalialaiset miehet olivat tarttuneet koulutusmahdollisuuksiin aktiivisesti. (Joronen 2012, 120.)

Kansalaisuuden saatuaan koulutetuimmat somalit ovat lähteneet joko väliaikaisesti tai pysyvästi Suomesta, koska Suomen kansalaisuuden ja passin saatuaan liikkuminen on heille vihdoinkin mahdollista ja mahdollisuuksia on enemmän. (Mubarak 2015, 242-243.)

Suomessa on 7 555 työikäistä somalian kielistä, joista 25 % eli 1 775 ovat työttömiä ja 1 689 (22 %) töissä. Loput työikäisistä ovat joko opiskelijoita tai kotona olevia. Muista maahanmuuttajista somalit eroavat siten, että työmarkkinoille pyrkivät ovat harvoin naisia. Tämä taas selittyy somalialaisella perhedynamiikalla. Josta seuraa se, että monet ovat kotona eli hoitavat lapsia kotona. Joka viides somalimies oli viiden vuoden Suomessa oleskelun jälkeen löytänyt töitä, kun taas joka toinen on saanut töitä kymmenen vuoden oleskelun jälkeen. Tämä viittaa siihen, että jopa vuosien työttömyyden jälkeen he ovat vielä ahkeria työn etsijöitä eivätkä ole luopuneet toivosta saada töitä. (Joronen & Mohamed 2015, 16 -21.)

Kymmenen vuoden Suomessa oleskelun jälkeen puolet somalimiehistä ovat työssäkäyviä, kun taas naisista vain kymmenesosa on työssäkäyviä. Maahanmuuttajanaisten lisäksi kurdit ja muista Lähi-idästä tulevien naiset ovat heikkoja työmarkkinoilla. Työelämän lisäksi somalilaiset usein jäävät muusta koulutuksesta paitsi. Tämä johtaa siihen, että he jäävät ilman kotoutumispalvelua, vaikka sitä olisi tarjolla ja näin ollen myös suomen kielentaito jää heikoksi. Koska somalialaiseen kulttuuriin kuuluu, että usein mies on perheen tulojen hankkija ja nainen jää kotiin hoitamaan kotitaloutta. Tämä jää useille tavaksi tultuaan Länsimaihin. Mikä johtaa siihen, että jäävät yhteiskunnassa heikkoon asemaan. Suomessa asutun ajan aikana koulutus, suomen kielentaito ja verkostot karttuvat, ja näin ollen

helpottavat työllistymisessä. Jorosen ja Mohamedin mukaan suunta on parempaan päin. (Joronen & Mohamed 2015, 16 -21.)

2.2 Somalialaiset muualla maailmalla

Ruotsissa ja Tanskassa tilanne on hyvin samanlainen kuin Suomessa. Norjassa somalian kieliset työllistyvät paremmin, mutta muihin maahanmuuttajiin verrattuna selkeästi heikommin. Yhdysvalloissa somalien työllisyysluvut ovat kuitenkin huomattavasti Eurooppaa parempi, vaikka sielläkin muihin afrikkalaistaustaisiin verrattuna somalialaiset maahanmuuttajat menestyvät heikommin. Yhdysvalloissa ja Kanadassa somalialaisten keskuudessa yrittäjyys on yleisempää kuin Euroopassa. Esimerkiksi toissa vuonna Suomessa oli yhteensä vain noin 40 somalian kielistä yrittäjää, mutta määrä on kuitenkin ollut kasvussa. (Joronen 2014, 66-79.)

Erimaiden sosiaaliturvajärjestelmät voivat olla selityksenä myös erot yrittäjyydessä ja työllisyydessä. Heikompi sosiaaliturvajärjestelmä kannustaa hakeutumaan töihin tai luomaan itse työpaikkoja esimerkiksi kuten Yhdysvalloissa. Siellä pärjää myös heikommalla koulutustasolla ja löytyy siihen soveltuvia työpaikkoja. Esimerkiksi tämä ei ole mahdollista Pohjoismaissa, koska heidän työmarkkinoilla sellaiset asiat on hyvin kovasti säädelty. (Joronen 2014, 66-79.)

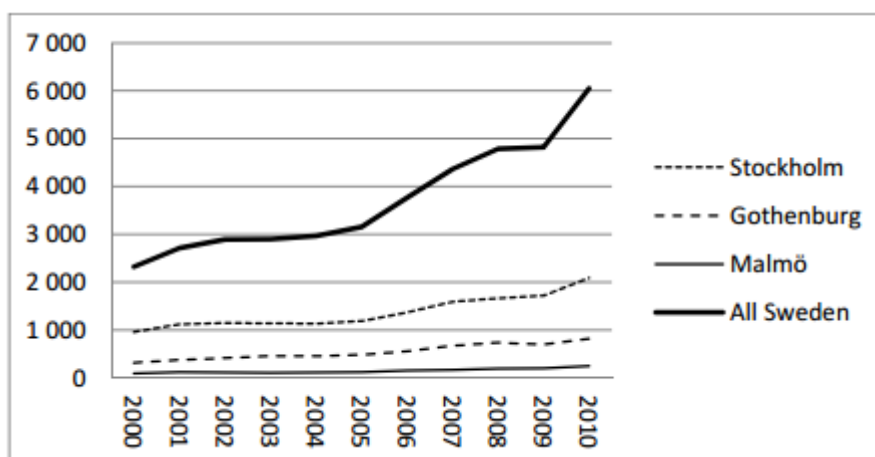
Jorosen mielestä yhtenä mahdollisena selityksenä on myös se, että yrittäjähenkisemmät somalit hakeutuvat maihin, joissa yrittämisen edellytykset ovat paremmat. Somalimaahanmuuttajien jatkomuuttoa käsittelevät tutkimukset antavat hänen mukaansa tälle oletukselle jonkin verran tukea. (Joronen 2014, 66-79.)

Yhdysvaltojen suurin somaliyhteisö asuu Minnesotassa, jossa heitä oli 77 000 vuonna 2014. Syy, miksi suurin osa Yhdysvaltojen somaleista olivat päättäneet Minnesotaan, johtui hyvän taloustilanteen ja matalan työttömyysasteen takia. Minnesotassa somaleiden yrittäjyysaktiivisuus näkyy selkeästi. Siellä on somalien omistamia kauppoja, ravintoloita ja muita yritystoimintoja.

Suurin somaleiden omistama kauppakeskus on myös siellä. Kauppakeskuksessa on 175 liikettä, jotka koostuvat vaatekaupoista, ravintoloista, hennaus- ja kampaamo myymälöistä ja jopa moskeijasta. Näistä liikkeistä 25 on somalinaisten omistamia. Yhdysvalloissa somalinalaisilla on suuri rooli somalien yrittäjyystoiminnoissa. Susan Browerin mukaan vuonna 2010 somaleiden työttömyysaste Minnesotassa oli 20 %, mutta vuoden 2013 mennessä se laski selkeästi 6 prosenttiin. (Belz 2015.)

Ruotsin muslimiväestöstä somalit ovat neljänneksi suurin ryhmä. Ruotsissa Afrikkalaistaustaisista suurin ryhmä ovat Somalit. Vuonna 2012 Ruotsissa asui 57 752 somalialaista, ja suurin osa näistä asuu Tukholmassa, Göteborgissa ja Malmössä. Ruotsin somaleiden sopeutuminen on lähes samaa tasoa kuin Suomessa. Koska Ruotsissa on enemmän somalialaisia kuin Suomessa, on heidän vertaaminen toisiinsa vaikeaa. Sielläkin työttömyysaste on korkea, ja tämä johtuu huonosta koulutustaustasta ja heikosta kielitaidosta. Naisten työttömyys on siellä korkeammalla tasolla kuin miehillä. Somaliassa syntyneistä 60 -70 prosentilla on peruskoulutusta tai jonkinasteisen koulutus. (Somalis in Malmö 2014, 15.)

Kuvio 1 osoittaa, että vuonna 2010 työllisyysaste 20 - 64-vuotiaista oli 23 %, joka on kovin matala verrattuna kantaväestön 76 % työllisyysasteeseen. Ero heidän välillään on 53 %, mikä on todella suuri. Tukholmassa somaleiden työllisyysaste oli 16 %, Malmössä 21 % ja Göteborgissa 8 %.



Kuvio 1: 2000-2010 somaleiden työllisyys Ruotsissa (Somalis in Malmö 2014, 77)

2.3 Maahanmuuttajien kotouttamispalvelut

Kotoutumisella tarkoitetaan, että maahanmuuttaja asettuu Suomeen, oppii tietoja ja taitoja, joita tarvitsee yhteiskunnassa integroitumiseen. Tässä prosessissa auttaa se, että oppii kielen, löytää töitä ja opiskelupaikan, jos ei ollut aiempaa koulutusta. Maahanmuuttajan pitäisi saada kontakteja suomalaiseen yhteiskuntaan. Kotouttamisessa ei ole ainoastaan kyse siitä, että henkilöä kotoutettaisiin suomalaiseen yhteiskuntaan vaan tarkoituksena on myös, että henkilön oma kulttuuri säilyisi. (Lautiola 2013, 15; Metso & Peltola 2008, 62-63; Uusikylä ym. 2005, 14-15.)

Kotouttamislaki tuli voimaan Suomessa ensimmäisen kerran vuonna 1999 (Metso & Peltola 2008, 64). Uusin kotouttamislaki tuli vuonna 2011. Sen mukaan maahanmuuttajille, jotka ovat vasta tulleet ja saaneet oleskeluluvan, pitäisi saada erilaisia palveluja, jotka auttavat henkilöä kotoutumaan Suomeen. Oleskeluluvan saatuaan heille annetaan kirjallista tietoa Suomesta. Perustietoa Suomesta -oppaassa on tietoa suomalaisesta yhteiskunnasta ja työelämästä, maahanmuuttajan oikeudet ja velvollisuudet sekä kaikki palvelut, jotka auttavat henkilöä kotoutumaan. Kunnilla ja työ- ja elinkeinotoimistoilla on myös tarjolla maahanmuuttajaneuvontaa, jonka saaminen ei edellytä oleskelulupaa. (Kotouttaminen 2016.)

Kotoutujille tehdään alkukartoitus, kotoutumissuunnitelma, jonka jälkeen heidät ohjataan kotoutumiskoulutukseen. Alkukartoitusta tehdään, jos on rekisteröitynyt työnhakijaksi työ- ja elinkeinotoimistossa tai jos henkilö itse pyytää alkukartoitukseen pääsyä kuntansa sosiaalitoimistolta. Alkukartoituksen tarkoituksena on arvioida kaikki palvelut, jotka voisivat auttaa henkilöä kotoutumaan Suomeen. Alkukartoituksessa tehdään kysely liittyen henkilön koulutustaustaan, työkokemuksiin ja kielitaitoihin. TE-toimisto tai sosiaalitoimisto ovat vastuussa alkukartoitukseen ohjaamisessa. (Tietoa uudelle maahanmuuttajalle-opas 2016.)

Työttömälle työnhakijalle tehdään alkukartoituksen jälkeen kotoutumissuunnitelma. Suunnitelmaan laitetaan kaikki asiat, jotka auttavat henkilöä kotoutumaan, kuten suomen kielen opiskelu, muut opinnot tai työkokeilu. Työkokeilussa henkilö tutustuu erilaisiin töihin, jotta hänelle selviäisi mihin hän haluaisi työllistyä tulevaisuudessa. Kun henkilö rekisteröityy työttömäksi työnhakijaksi TE-toimistossa saa hän oman vastuuvirkailijan, jonka kanssa tekee kotoutumissuunnitelman. Suunnitelman kesto on yleisesti korkeintaan kolme vuotta, mutta se riippuu henkilön tuen tarpeesta. Henkilöille, joilla ei ollut aiempaa koulutustaustaa ja jotka ovat luku- ja kirjoitustaidottomia, tehdään yleensä suunnitelma viideksi vuodeksi, koska heillä saattaa kestää kauemmin oppia asiat. He joutuvat periaatteessa aloittamaan kaiken alusta ennen kuin voivat siirtyä muihin kotoutumisen osiin. (Tietoa uudelle maahanmuuttajalle -opas 2016.)

Kotoutumissuunnitelma on sitova ja siinä sovitut tehtävät pitää noudattaa. Henkilö osallistuu toimenpiteisiin, joita on tarjottu esimerkiksi koulutukseen. (Eronen ym. 2014, 24.) Kelalta saa työmarkkinatukea, kun kuuluu kotoutumissuunnitelman piiriin, mutta niihinkin kuuluu omat säädökset ja velvollisuudet. (Kotouttaminen 2016.)

Kotoutumissuunnitelman yksi tärkeimmistä toimenpiteistä on kotoutumiskoulutus. Sen järjestää työ- ja elinkeinotoimisto, kunnat ja monet muut oppilaitokset. Työ- ja elinkeinotoimistot ohjaavat näihin koulutuksiin. Koulutuksen aikana henkilö tutustuu suomalaiseen yhteiskuntaan, kulttuuriin ja työelämään. Opetuskielinä on suomen tai ruotsin kieli, riippuen missä kunnassa henkilö asuu ja koulutus järjestetään. Kotoutumiskoulutuksen

aikana henkilö osallistuu suomen tai ruotsin kielen kurssiin. Opittuaan kieltä sellaiselle tasolle, että hän pääsisi peruskouluun tai ammattikouluun, hänelle päivitetään suunnitelma. Peruskouluun hakeutuvat henkilöt, joilla ei ole peruskoulu suoritettuna kotimaassaan. Kun henkilö haluaa mennä ammatilliseen koulutukseen, hänen on mahdollista saada apua ammattivalinnassa. (Kotouttaminen 2016.)

2.4 Maahanmuuttajayrittäjyys Suomessa

Ei ole tarkkaa tietoa maahanmuuttajayrittäjien ja heidän yritystensä määrästä Suomessa. Maahanmuuttajayrittäjien määrän on arvioitu noin kaksikymmenkertaistunut vuosina 1985-2010. Suomen yhteiskunnassa ja työmarkkinoilla paikkaansa löytääkseen maahanmuuttaja tekee joskus vaikean valinnan. Työmarkkinoilla pääsy voi olla vaikeaa maahanmuuttajalla, niinpä he kokevat yritystoiminnan perustamista ratkaisuna. (Wrede & Nordberg 2010, 40-41.) Yrittäjäsanomat lehden mukaan maahanmuuttajien halukkuus yrittäjäksi on kasvanut viime vuosina. (Yrittäjäsanomat 2016, 4.)

Maahanmuuttajien kynnys lähteä yrittäjäksi on matalampi kuin kantasuomalaisten. Jorosen mukaan maahanmuuttajat ryhtyvät yrittäjäksi, koska työllistyminen on vaikeaa. Tähän todennäköisesti vaikuttaa se, että maahanmuuttajat ovat jo ottaneet riskin muuttaessaan toiseen maahan. Maahanmuuttajat usein kokevat velvollisuudekseen tehdä työtä ja heidän motivaationsa työntekoon on suuri. (Joronen 2005, 161.) Joronen (2012) sanoo myös, että kantasuomalaisilla ja maahanmuuttajilla on samat yrittäjyyden toimintaympäristö ja ainoa erovaisuus on käytössä olevilla resursseilla.

Eri kansalaisuuksien välillä on suuria eroja siinä, kuinka suuri osa on yrittäjä.

Maahanmuuttajien yritystoiminnan muotoutumiseen vaikuttaa heidän erilaiset taustat sekä heidän maahanmuuttoperusteet. Maahanmuuttajien yritykset ovat pääasiassa hyvin pieniä, ja kaupan ja palvelujen yrityksiä on suhteellisesti enemmän kuin suomalaisten yritysten joukossa keskimäärin. Esimerkiksi Venäjältä ja Baltiasta tulevat henkilöistä suuri osa toimii tukku- ja vähittäiskaupassa sekä liike-elämän palvelualoilla. Turkista, Pohjois-Afrikasta, Lähi-idästä ja muualta Aasiasta tulleet puolestaan toimivat ravintola-aloilla. (Joronen 2012.)

Turkkilaisten, kiinalaisten, brittien ja thaimaalaisten keskuudessa yrittäjyysaktiivisuus on suurinta ja vähäisintä on somalilaisten joukossa. Esimerkiksi 27 prosenttia turkkilaisista toimii yrittäjinä, mikä on korkea luku. Alat, joilla ei vaadittu korkeaa koulutusta eikä suurta alkupääomaa, olivat aiemmin niitä, mihin maahanmuuttajien yritystoiminta keskittyi. (Joronen 2012.)

Kaikkialla maailmassa maahanmuuttajien yritystoiminta keskittyy suurkaupunkialueille samoin kuin maahanmuuttajaväestökin. Suomen maahanmuuttajataustaiset yrittäjätkään eivät ole poikkeus, sillä heidän toimialue on Etelä-Suomen suurissa kaupungeissa. Maahanmuuttajien yritysten toimi-alarakenne vaihtelee alueittain. 2000-luvun alussa maahanmuuttajayrittäjien tukkukauppa ja liike-elämän palvelut toimivat suurin osa pääkaupunkiseudulla. Ravintola-alan palvelujen osuus pääkaupunkiseudulla taas oli pienempi kuin esimerkiksi Turussa. Kolmannes kaikista Suomen etnisistä ravintoloista sijaitsee Helsingissä, ja näistä turkkilaisten ravintoloita jo on ylivoimaisesti. Suomessa on kokonaan yli 1 500 etnistä ravintolaa, ja näistä yli 39 prosenttia on turkkilaisten omistamia. (Joronen 2012, 109.)

3 Yrittäjyys

Yrittäjyys on jotakin uuden luomista, missä samalla aavistetaan sen toiminnan riskit ja edut. Yrittäjäksi ryhtymisen suurin palkkio on, että siitä saa henkilökohtaista tyydytystä, vapaus tehdä päätöksiä oman yrityksen kannalta ja toimia niiden mukaan. Yrittäjille on enemmän riskiä kuin työntekijällä. Koska yrittäjät työskentelevät omaan piikkiin ja työntekijät työskentelevät jonkun muu alaisuudessa. (Lojander & Suonpää 2004, 26.)

Yrittäjyydessä edellytetään monipuolista osaamista. Yrittäjän täytyy tuntea yrityksensä läpikotaisin. Koulutuksen ja kokemuksen kautta muodostuva ammattitaito on yrittäjän tärkeä voimavara eli kaikkea ei tarvitse osata tehdä itse. Yrittäjä voi vähentää huomattavasti yritystoimintaan liittyviä riskejä tarkalla ja kattavalla suunnittelulla. (Lojander & Suonpää 2004, 26; Suomen yrittäjät 2016.)

Yritystoimintaan pitää sisältää yrittäjäriskiä, jotta verottaja katsoisi sen yritystoiminnaksi. Yrittäjä-riski toteutuu, kun henkilö joutuu sijoittamaan yritykseen pääomaa tai hän samanaikaisesti myy palvelua useille asiakkaille. (Verohallinto 2016.)

Yrittäjä on yksin täysin vastuussa yrityksen onnistumisesta tai epäonnistumisesta. Odottamattomia esteitä voi tulla ja niihin on hyvä varautua. Yrittäjä on ainakin ensimmäiset vuodet taloudellisen epävarmuuden tilassa, jos yritys ei ole heti menestys. Monet uudet yrittäjät eivät tienaa paljon rahaa alussa, joten palkan maksaminen itselleen on vielä hankalaa. Yrittäjä joutuu tehdä kovaa työtä sekä pitkiä päiviä. Ei ole harvinaista, että yrittäjät työskentelevät paljon ylimääräisiä tunteja tehdäkseen liiketoiminnastaan onnistunutta. Tämä koskee erityisesti sen aikana, kun yritys on käynnistysvaiheessa. (Isokangas & Kinkki 2003, 7; Suomen yrittäjät 2016; Sutinen & Antikainen 1996, 17.)

Liiketoiminnassa epäonnistumisia voi välttää tuntemalla omaa liiketoimintaa perusteellisesti, kehittämällä hyvä, tehokas ja vankka liiketoimintasuunnitelma. On hyvä palkata kirjanpitäjä,

jos itse ei hallitse sujuvasti omia talousasioita. Kirjanpitäjän pitäisi olla ammattilainen, joka osaa selittää yrittäjälle asiat selkeästi. Kommunikointi yrittäjän ja kirjanpitäjän välillä on hyvin tärkeä. Työympäristö on hyvin tärkeää. Yrittäjän pitää muistaa antaa myös palautetta työntekijöilleen, jotta tarvittavat parannukset saataisiin tehtyä. Sen lisäksi omasta terveydestä on pidettävä huolta. Jos henkilö tekee paljon töitä ilman, että huolehtii terveydestään, hän voi päätyä siihen pisteeseen, ettei hän ole enää työkykyinen. Kun työkyky menee, samalla yritystoiminta kärsii. (Suomen yrittäjät 2016.)

3.1 Yrittäjän ominaisuudet

Kuten taulukossa 1 on esitetty, omien vahvuuksien ja heikkouksien arviointi on tärkeä osa yrittäjäksi ryhtymistä. Yrittäjät ovat yleensä sellaisia henkilöitä, joilla on positiivisia asenteita. Yrittäjän ominaisuudet liittyvät persoonallisuuteen. Persoonallisuuspiirteiden lisäksi aikaisempi työkokemus, ja omaksutut roolit vaikuttavat positiivisesti yrittäjyyteen. (Suomen Yrittäjät 2016; Ristimäki 2004, 50.)

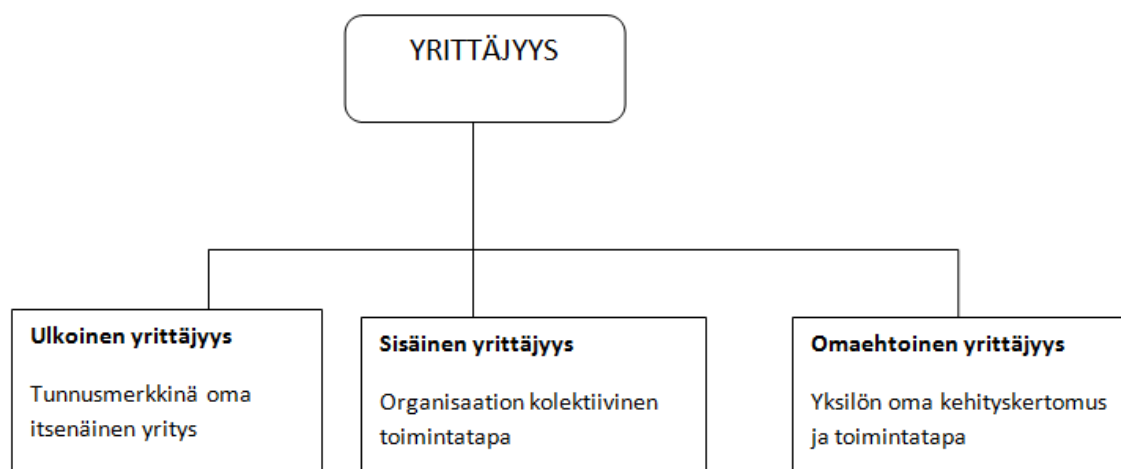
Henkilökohtaiset ominaisuudet
Rohkeus
Luovuus
Uteliaisuus
Päätäväisyys
Kuri
Empatia
Innostus
Joustavuus
Rehellisyys
Kärsivällisyys
Vastuullisuus

Taulukko 1: Yrittäjän ominaispiirteet (mukaillen Suomen Yrittäjät 2016)

3.2 Yrittäjyyden muodot

Yrittäjyyttä voidaan tarkastella kolmesta eri näkökulmasta, ja ne ovat ulkoinen, sisäinen ja omaehtoinen yrittäjyys. Ulkoinen yrittäjyys on se, kun yrittäjä perustaa uuden yrityksen ja aloittaa pyörittämään yritystoimintaansa tuossa kyseisessä yrityksessä. Ulkoinen yrittäjä on yrityksen omistaja, ottaa taloudellisen vastuun siitä. Sisäinen yrittäjyys tarkoittaa yrittäjämäistä toimintatapaa, jossa kannustetaan luovuuteen, riskinottamiseen ja kehitetään yksilön tiimitaitoa, tällöin yksilön merkitys työyhteisössä painottuu. (Leskinen 2000, 8-11.)

Raatikaisen (2011, 16) mukaan omaehtoisessa yrittäjyydessä yksilö ottaa vastuun omasta oppimisestaan tai toimeentulostaan (Kuvio 2).



Kuvio 2: Yrittäjyyden ulottuvuudet (Kyrö 1997, 135)

3.3 Yritysmuodot

Kun perustaa yritystä, täytyy valita yritysmuoto. Yritysmuodon valitsemiseen vaikuttavat yrityksen perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuu ja päätösvallan jakautuminen, rahoitus sekä verotus. Eri yritysmuotoja Suomessa ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Perustettava yrityksen ollessa henkilöyritys silloin yritysmuotona ovat toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Halutessaan perustaa pääomayritystä olisi yritysmuotona osakeyhtiö ja osuuskunta. (YritysSuomi 2016.)

Suomessa voi yritystoimintaa harjoittaa monella eri tavalla ja yritysmuodolla. Toiminimiä ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta.

Suosituin ja helpoin tapa aloittaa yritystoimintaa on toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Toiminnan aloittaminen on yksinkertaista, nopeaa ja byrokratiavaadinta on vähäistä. Vastuu ja päätöksenteko toiminimen liittyvissä asioissa kuuluvat ainoastaan henkilölle. Yksityinen elinkeinoharjoittaja voi palkata työntekijöitä, kuten muutkin yritykset. Henkilön perustaessa toiminimen se tarkoittaa sitten, että on yrittäjä. Tämä vaikuttaa henkilön valtiolta saamiin tukiin, kuten esimerkiksi työttömyyskorvaukseen. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 76-82.)

Suomessa liikkeenharjoittajana voi toimia henkilö, joka asuu Euroopan talousalueella (ETA). Perustamisella ei ole mitään ikä rajaa, jopa alle 18-vuotias voi toimia liikkeenharjoittajana. Alaikäinen tarvitsee vain huoltajan suostumusta. Toiminimen perustaessa täytetään Y3-

perustamislomake. Valmis täytetty lomake palautetaan Patentti -ja rekisterihallituksen toimistoon (PRH). Toiminimen rekisteröinti maksaa 105 euroa. PRH antaa Y-tunnuksen verotusta sekä laskutusta varten. On hyvä hankia myös kirjanpitäjä. (Kallio ym. 2008, 76-82.)

Avoin yhtiö muodostuu, kun kaksi tai useampi henkilö sopii sen perustamisesta tekemällä yhtiösopimuksen. Yhtiöllä pitää olla nimi, joka ei ole käytettävissä. Omistaja kumppanit ovat tasavertaisia kaikissa yhtiön toimissa ja vastaavat yhdessä henkilökohtaisesti yhtiön päätöksistä, veloista, riskeistä ja sitoumuksista. Avoimella yhtiöllä ja kommandiittiyhtiöllä on sama verotus. Avoin yhtiö perustetaan laatimalla yhtiösopimus, ja sen jälkeen yrityksen rekisteröidään kaupparekisteriin. Yrityksen rekisteröiminen kaupparekisteriin maksaa 225 euroa. Yritykselle pitää olla myös pankkitili. (Kallio ym. 2008, 76-82.)

Kommandiittiyhtiö eroaa avoimesta yhtiöstä siten, että siinä on yhden tai useamman vastuullisen yhtiökumppanin lisäksi ainakin yksi ääneton yhtiömies, joka yleensä toimii sijoittajana. Päätösvalta on vastuunalaisella yhtiömiehellä, joka voi tehdä päätöksiä yksin yrityksen nimeen. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole päätösvaltaa, ellei ole toisin mainittu yhtiösopimuksessa. Kommandiittiyhtiötä on helppo muuttaa myöhemmin osakeyhtiöksi. Osakeyhtiöksi muuttaminen ei ole mitään seuraamuksia verotuksessa. Kommandiittiyhtiössä on sallittua yksityisöt ja pääoma tässä yritysmuodossa on joko rahaa, tavaraa tai yhtiön hyväksi tehty työpanos. (Kallio ym. 2008, 76-82.)

Osakeyhtiön omistaa ryhmä ihmisiä, jotka omistavat yhtiön kaikkia osakkeita. Osakkaan äänivalta, voitot ja vastuu yhtiössä riippuvat siitä, miten paljon yhtiön osakkeita hän omistaa. Vähintään yhden perustajan asuinpaikkana pitää olla Euroopan talousalueella. Yritysmuotona osakeyhtiö mahdollistaa sijoittajien mukaan tulemistakin yritykseen. Osakeyhtiötä on kallista perustaa. Yksityisen osakeyhtiön minimiosakepääoma yhteissummalla on 2500 euroa ja julkisella osakeyhtiöllä 80 000 euroa. Rekisteröinti maksaa 380 euroa ja täytettävä lomake on Y1-lomake. Tämän jälkeen pitää ilmoittautua arvonlisäverolliseksi, ennakkoperintärekisteriin, jos aikoo palkata työntekijöitä myös työnantajarekisteriin. (Kallio ym. 2008, 76-82.)

Osuuskunta on yksi vähiten perustetuimmista yritysmuodoista ja vähintään kolme henkilöä voivat sen perustaa. Osuuskunnan kokouksessa jokaisella jäsenellä on yksi ääni. Vain osuuskuntaan sijoittamallaan rahasummalla jäsenet vastaavat osuuskunnan sitoumuksista esimerkiksi sen veloista. Osuuskunnalla ei ole minipääomavaatimusta verrattuna osakeyhtiöön, vaan tarvitaan ainoastaan 380 euroa rekisteröintimaksuun. Tämän yritysmuodon perustaminen on halpaa ja voi toimia siinä ilman on virallisesti yrittäjä. (Kallio ym. 2008, 76-82.)

3.4 Yrityksen perustaminen

Tässä luvussa tarkastellaan yrityksen perustamisen vaiheita. Kuka tahansa voi ryhtyä yrittäjäksi, riippumatta iästä, sukupuolesta, koulutuksesta tai työkokemuksesta. Pitää olla päättäväinen, valmis oppimaan jatkuvasti uusia asioita ja on kykyä kasvaa yrityksen mukana.

3.4.1 Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma

Kuten kuviosta 3 voi huomata, pitää liikeideassa saada vastausta kysymyksiin, kenelle, mitä, miten, miksi. Se on perusteellinen suunnitelma. Liikeideassa mietitään, millaisia asiakkaita yritys haluaa ja mitä tuotteita/palveluita yritys myy asiakkailleen. Miten yrittäjä aikoo valmistaa nämä tuotteet ja toimittaa asiakkailleen? Sen lisäksi liikeideassa täytyy miettiä, millaisen mielikuvan haluaa itsestään antaa ulkopuolisille ja miten tämä haluttu imago saadaan aikaan. Liikeideassa on myös kuvaus yrityksen kilpailuvalteista, joihin heidän menestys nojautuu. Ensimmäinen vaihe liikeideassa on oman asiakaskohderyhmän valinta, eli kenelle yritys ensisijaisesti tarjoaa tuotteita ja palveluita. Laajaa kohderyhmää ei kannatta valita. Jos yrityksen voimavara on rajallinen, on hyvä rajata kohderyhmää. (Suomen yrittäjät 2016.)

Liikeidean toinen vaihe on mitä tuotteita ja palveluita yritys myy asiakkailleen. Tuote ja palvelua suunniteltaessa asiakaskohderyhmälleen sopivaksi on hyvä miettiä hinnat ja ominaisuudet, jotta ne ovat asiakkaiden toiveiden mukaiset. Seuraavana ovat tuotteiden valmistustapa, toimitus asiakkailleen sekä yrityksen haluttu imago. Yksi tärkeä yrityksestä syntyvään imagoon eli mielikuvaan vaikuttava tekijä on yrityksen nimi. Tämän takia on hyvä miettiä tarkkaan oman yrityksen nimi. (Suomen yrittäjät 2016.)

Tämän jälkeen liikeidean pohjalta kehitetään liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelmassa on yrityksen luottamuksellisia tietoja, joita ulkopuolisten ei pitäisi nähdä. Liiketoimintasuunnitelmassa olisi käsiteltävä seuraavia kysymyksiä: Kuinka paljon investointeja yritys tarvitsee tuodakseen tuotteen tai palvelun markkinoille? Mistä rahoitus tulee? Mikä on yrityksen odotus myynnistä? Kuinka kauan kestää, että yrityksestäsi tulee tuottava? Jos voi keksiä sopivia vastauksia näihin ja muihin vaikeisiin kysymyksiin, on henkilö jo hyvässä alussa yrityksen perustamisessa. (Suomen yrittäjät 2016.)



Kuvio 3: Liikeidea (mukaillen Korkeamäki & Rautiainen 2005)

3.4.2 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodon valitsemisessa on kysyttävä itseltään, kuinka valitsen oikean yritysmuodon. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat tekijöitä on monta, ja tärkein on yrityksen valittu toimiala. Esimerkiksi kuinka monta henkilöä on perustamassa? Paljonko on tarvittava pääoma? Mikä on yrityksen koko? Mitkä ovat taloudelliset riskit ja vastuut? Miten voitot ja tappiot jaetaan? Mitkä ovat yrityksen tulevaisuuden suunnitelmat sekä verotukseen liittyvät velvollisuudet. (Yrityksen perustamisopas 2006, 17-18.)

3.4.3 Nimen ja sijainnin valinta

Seuraavaksi on nimenvallinta yrityksellesi. Voisi sanoa, että nimi on yrityksen tärkein voimavara ja se tulee merkitsemään paljon tulevaisuudessa. Hyvä nimi jää helposti ihmisten mieleen ja se on myös yrityksestä syntyvään mielikuvaan vaikuttava tekijä, jos yritysmuotona on toiminimi, muutamat asiat ovat kiellettyjä nimenvallinnassa. Yritysnimenä ei saa käyttää ilman toisen yrityksen osapuolen lupaa. Sen tulee olla yleisen järjestyksen ja hyvien tapojen mukainen, eikä johtaa yleisöä harhaan. (Yrityksen perustamisopas 2006, 17- 18.)

Oikean sijainnin löytäminen on tärkeä strateginen päätös ja yrityskuvaan vaikuttava tekijä. Isoissa kaupungeissa sijainti keskustassa tuo itsessään jo näkyvyyttä ja tunnettavuutta. Silloin yritys on helposti huomattavissa. Hyvä huomattavuus saattaa tuoda uusia asiakkaita. Sijainti keskustassa on vaikeaa, jos on vähävarainen ja vasta aloittanut yritys, sillä vuokramenot ovat suuria. (Puustinen 2004 155 - 158.)

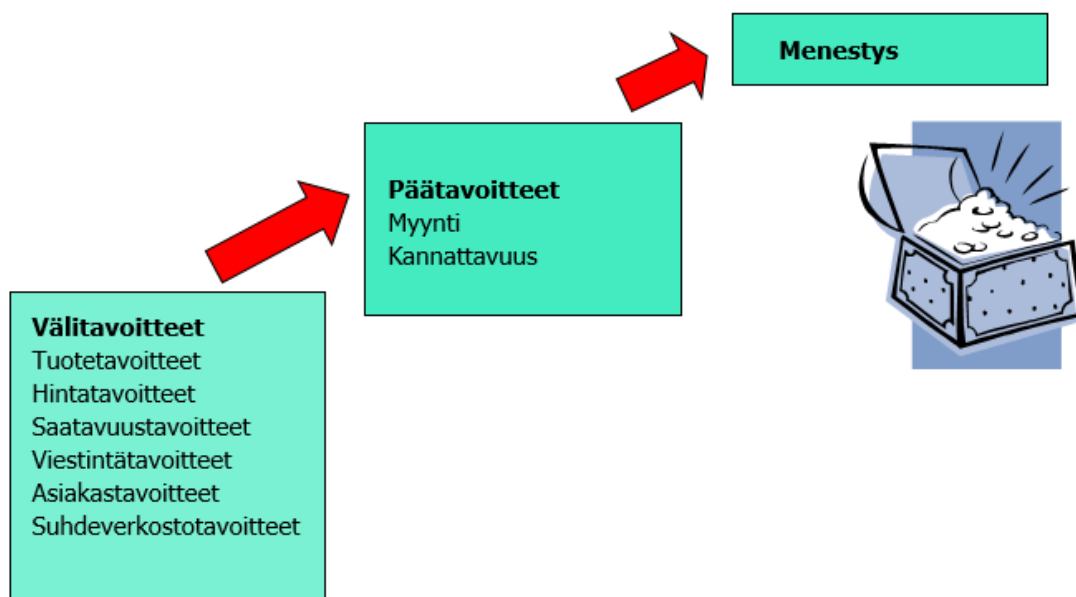
3.4.4 Markkinointisuunnitelma

Markkinointisuunnitelma on hyvin tärkeä yrityksen jokaisessa vaiheessa.

Markkinointisuunnitelmassa on tarkoitus huolehtia markkinoinnin oikein kohdistumisesta, tarvittavien toimenpiteiden tehokkuudesta ja sen lisäksi, että seurataan tavoitteiden toteutumista. Markkinoinnilla on määrällinen ja laadullinen tavoite (Kuvio 4).

Markkinointisuunnitelmassa kirjataan kaikki yrityksen suunnitelmat markkinointitoiminnot. Menestyäkseen markkinoilla yrityksen on tunnettava omaa ympäristö- ja kilpailuolosuhteita ja täytyy osata tehdä oikein markkinointi kilpailukeinoin liittyviä strategisia ratkaisuja. (Meretniemi & Ylönen 2009, 113- 123.)

Tänään jokaisen yrityksen markkinointisuunnitelmassa täytyy sisältää omaverkkosivu. Yritys tuo ilmi oman viestinsä verkkosivuston avulla. Potentiaaliset asiakkaat automaattisesti katsovat yrityksen verkkosivuja ja tutustuvat sen tuotteisiin ja palveluihin, ottavat yhteyttä yritykseen, ja riippuen liiketoiminnasta ja tilauksista. (Meretniemi ym. 2009, 113- 123.)



Kuvio 4: Markkinoinnin tavoitteita (mukaillen Meretniemi & Ylönen 2009, 113-123)

3.4.5 Rahoitus, perustamisasiakirjat ja kirjanpito

Rahoitustarve tulisi selvittää perusteellisesti ennen yrityksen perustamista.

Rahoitussuunnittelussa selvitetään, paljonko rahaa yritys tarvitsee, mistä voi saada rahat ja niiden ehtoineen, onko pääoma omaa ja vieraan rahoittamaa jne. Yritystoiminnan pyörittämisen lisäksi rahoituksen pitää kattaa perushankintojen ja yrittäjän itsensä elannon noin 6 - 12 kuukautta aloittamisen jälkeen. Rahoitusta suunniteltaessa pitää miettiä, riittävätkö omat rahat vai tarvitseeko vierasta pääomaa esimerkiksi laina ehtoineen. Onko mahdollista saada avustuksia eli vastikkeetonta rahoitusta? (Kallio ym.2008, 67-89.)

Kun tarvittavia asioita ovat kunnossa, täytetään perustamisasiakirjat, mikä on yrityksen virallistamisen tärkein vaihe. Siinä vaiheessa yritys rekisteröidään ja siitä ilmoitetaan samalla Verohallintoon. Jokaiselle yritysmuodolle on omat perustamisasiakirjat ja toimenpiteet. Kun yrityksen perustamisilmoitus on kirjattu Yritys- ja yhteisötietojärjestelmään, yritys saa y-tunnuksen eli yritys -ja yhteisötunnuksen. Y-tunnus on tärkeä, sillä se personoi yrityksen ja asioidessaan viranomaisten kanssa käytetään sitä. Kun yritys tekee laskutusta tai sopimuksia tunnustautuvat he y-tunnuksen avulla. (Kallio ym. 2008, 67-89.)

Perustamisasiakirjat vaihtelevat yhtiömuodoittain. Alkava yrittäjä ilmoittautuu kaupparekisteriin ja verohallintoon yhdellä ja samalla perustamislomakkeella. Y1 perustamislomaketta täyttävät osakeyhtiöt, osuuskunnat sekä muut yhteisöt. Y2 perustamislomaketta täyttävät avoimet yhtiöt ja kommandiittiyhtiöt. Y3 - perustamislomaketta täyttävät yksityiset elinkeinonharjoittajat. Dokumentit, joilla yhtiö kumppanit sopivat säännöistä, velvoitteista ja sitoumuksista, ovat yhtiön perustamisasiakirjat. (Kallio ym. 2008, 67-89.)

Kirjanpito on tärkeää yrityksessä sen takia ei kannata aliarvioida sen tarvetta. Kirjanpito on etenemiskartta, joka kulkee liikevaihdosta voittoihin. Ilman hyvä kirjanpitoa ei voi tehdä tietoon perustuvia päätöksiä. Ammattitaitoisen kirjanpitäjän valinta on hyvin tärkeä. On hyvä tarkistaa jatkuvasti omaa lähestymistapaa yrityksen edetessä, jotta se tulisi vastaamaan yrityksen tavoitteita. Sinnikkyys on tärkein ominaispiirre mitä yrittäjällä voi olla. (Kallio ym. 2008, 67-89.)

4 Pääkaupungin ja SSL ry:n tarjoamat tukipalvelut maahanmuuttajayrittäjille

Tässä luvussa raportoin haastattelujen tulokset. haastattelin Sonja Romppasta, joka on Uudenmaan TE-toimiston asiantuntija alkavien yrittäjien neuvonnassa, koska halusin tietää, minkälaista tukipalvelua kaupunki järjestää alkaville maahanmuuttajayrittäjille. Haastattelin

myös Suomen Somaliliittoa ja halusin saada tietoa, minkälaista palvelua he tarjoavat somaliyrittäjille, koska heidän tehtävänä on edustaa somaleita Suomessa.

4.1 NewCo YritysHelsingin palvelut alkaville yrittäjille

Maahanmuuttajat, jotka harkitsevat yrittäjyyttä Suomessa, voivat hyödyntää monipuolista julkista palveluverkostoa. Maahanmuuttajille käytössä olevat palvelut ovat samat, jotka ovat käytössä myös kaikille työnhakijoille sekä alkaville yrittäjille. Maahanmuuttajayrittäjällä on vaikea hahmottaa näitä palveluita ja niiden muodostamaa kokonaisuutta, sillä hän ei välttämättä osaa tai tunne suomalaista julkiahallintoa ja palveluverkostoja. ELY-keskukset ja TE-toimistot tarjoavat palveluita alkaville yrittäjille. TE-toimiston palveluita ei ole räätälöity erikseen kansallisuuksien mukaan vaan palveluvalikoima on käytettävissä tarpeen mukaan kaikille asiakkaille. (S. Romppanen, asiantuntijahaastattelu 30.9.2015.)

Palveluita ovat mm. yrittäjäkartoitukset ja kurssit (maahanmuuttajille erikseen suunnattuja yrittäjäkursseja on ollut Uudellamaalla tänä vuonna kolme ryhmää), työkokeilu, ammatinvalinta-uraohjauspalvelut, infotilaisuudet ja starttiraha. Samoin kuin seudullisten yhteistyökumppaneiden palvelut (sis. NewCo Helsinki, YritysEspoo, YritysVantaa) sekä valtakunnalliset alkavien yrittäjien tietokanavat kuten Yritys-Suomi. (S. Romppanen, asiantuntijahaastattelu 30.9.2015.)

TE-toimistot ohjaavat pääsääntöisesti yrittäjyydestä kiinnostuneet hakijat viikoittain järjestettävään heidän yhteistyökumppani NewCo Helsingin yritysinfoon sekä tarpeen mukaan TE-toimiston omiin palveluihin (kuten uraohjaukseen tai kursseille). TE-toimiston tarjoamille yrittäjäkursseille on kysyntää, eivätkä kaikki halukkaat aina pääse kursseille.

Asiakkailla on kiinnostusta, mutta vaikea sanoa esim. prosenttilukuja siitä, kuinka moni kaikista työnhakijoista haluaisi perustaa yrityksen. Esimerkiksi somalitaustaiset ovat harvoin kysyneet lisätietoja yrityksen perustamiseen liittyen. (S. Romppanen, asiantuntijahaastattelu 30.9.2015.)

TE-palvelujen aloittavan yrittäjän palveluprosessin ensimmäinen vaihe on vaihe ennen yrittäjyyttä, missä ensin asiakas ottaa yhteyttä tai jättää hakemuksen, te-palveluihin. Sitten hänet lähetetään AVO-ohjelmaan eli ammatinvalintaohjelmaan, missä sitten tunnistetaan ja arvioidaan yrittäjäpotentiaalisuuden ja palvelutarvetta. Toinen vaihe on perustamisvaihe. Tässä vaiheessa asiakas lähetetään yrittäjäkoulutukseen, jossa hän saa ohjausta Yritys-Suomen tai te-palvelun muiden kumppaneiden palveluihin. Lopuksi arvioidaan liiketoiminnan edellytystä. Asiakas saa tämän jälkeen mahdollisen starttirahan, investointirahoituksen, pienlainan, tuotekehitysrahoituksen tai pääomarahoituksen. Lopullinen vaihe on perustamisen

jälkeinen vaihe, jossa saa apua rekrytointipalveluihin, yrityksen kehittämispalveluihin, henkilöstön osaamisen kehittäminen sekä tarvittaessa henkilöstön vähentäminen. (S. Romppanen, asiantuntijahaastattelu 30.9.2015.)

4.2 Neuvontaorganisaatiot

Erilaiset tahot, jotka voivat tarjota apua ja neuvoja alkaville yrittäjille, ovat TE-toimistot, ELY-keskukset, Yritys Suomi, Uusyrityskeskus, Pro Agria keskus sekä naisyrittäjyyskeskus (Kuvio 6). (Palm & Groop 2013, 61.)

4.2.1 TE-toimiston palvelut

Työ -ja elinkeinotoimistot (TE-toimistot) tarjoavat yrittäjyydestä kiinnostuneille erilaisia palveluita. TE-toimistojen palvelut ovat osa seudullisia yrityspalveluja. He tarjoavat yrittäjyyskoulutusta, uraohjausta, starttirahaa sekä rekrytointipalveluja. (S. Romppanen, asiantuntijahaastattelu 30.9.2015.)

Yrittäjyyskoulutukseen voi osallistua, jos on kiinnostunut perustaa yritystä. Tämä koulutus kestää lyhyttä aikaa ja se on työvoimakoulutus. Koulutuksessa käydään perustietoja yrittäjyydestä, miten perustaa yritystä ja erilaiset yritysmuodot sekä yritystoiminnan eri alueita, kuten rahoitukset, viestintä, markkinointi, taloushallintoa sekä verotukset. (S. Romppanen, asiantuntijahaastattelu 30.9.2015.)

Uraohjauksessa tutustutaan yrittäjyyteen niiden kohdalla, jotka ovat kiinnostuneita yrityksen perustamisesta. Ohjauksen aikana henkilö voi perustaa yritystoiminnan samalla. Ohjauksen tavoitteena on selvittää, mitä edellytyksiä yrittäjältä vaaditaan ja onko henkilöstä tulevaksi yrittäjäksi. (Holopainen 2014, 12- 19.)

Starttirahan tarkoituksena on edistää henkilön työllistymistä ja yritystoimintaa. Tarkoituksena on, että yritystoiminnan käynnistysvaiheessa turvattaisiin henkilön toimeentulo. Starttirahaa voi kuitenkin saada korkeintaan 18 kuukauden ajan ja siinä on ehtoja. Henkilön pitää olla työtön työnhakija, siirtynyt opiskelusta, palkkatyöstä tai kotityöstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi, mutta ei ole työtön. TE-toimisto myöntää rahat vasta, kun on selvittänyt, soveltuuko henkilö yrittäjäksi ja onko se sopivat työllistymisvaihtoehto. Tuen myönnytyksen jälkeen on henkilön aloitettava yritystoimintansa. Starttiraha muodostuu perustuesta ja lisäosasta, jonka suuruus vaihtelee TE-toimiston harkinnan mukaan. Starttirahan saamisen päätöksen tekee TE-toimisto ja siinä otetaan huomioon alan kilpailutilannetta ja onko tarvetta uudelle yritystoiminnalle siinä paikannassa. (Holopainen 2014, 12- 19.)

TE- toimisto tarjoaa myös rekrytointipalvelun. Tässä palvelussa autetaan yrittäjää saamaan uutta työntekijää. Yrittäjä ilmoittaa TE-toimistolle tarjolla olevasta työstä, jonka jälkeen TE-toimisto pistää ne Avoimet työpaikat sivuilleen. TE-toimistolla on käytössä CV-netti, missä työnhakijat laittavat ansioluettelonsa, minkä jälkeen yrittäjä voi löytää sopivan työntekijän itselleen. Työnantajalla on mahdollisuus saada TE-toimistosta tukea palkkakustannuksiin, jos työntekijä on työtön työnhakija. Sen lisäksi, jos työntekijä on oppisopimuksella, TE-toimisto voi myöntää siihenkin tukea palkkakustannuksiin. Näissä tapauksissa työnantajan pitää sitoutua maksamaan työehtosopimuksen mukaisen palkan tai jos ei ole sovellettavaa työehtosopimusta maksettavana on kohtuullinen palkka. (Holopainen 2014, 12- 19.)

4.2.2 ELY-keskuksen ja YritysSuomen palvelut

ELY-keskus eli elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus tarjoaa tukea kehittyville ja kasvaville pk-yrityksille. Nämä palvelut ovat neuvontaa, koulutuksia, ja kehittämispalveluja sekä rahoitusta. ELY-keskus osallistuu yritysten kehittämishankkeiden rahoitukseen, mutta tuen suuruudet riippuvat hankkeen luonteesta. Keskukselta saa apua henkilöstön ammattitaidon päivittämiseen tai uusien työntekijöiden kouluttamiseen. Jos yrittäjä haluaa kansainvälistyä saa hän myös ELY-keskukselta apua ja neuvoja siihen. 2014 ELY-keskus on aloittanut maksullisen kehittämispalvelun. (Holopainen 2014, 12- 19.)

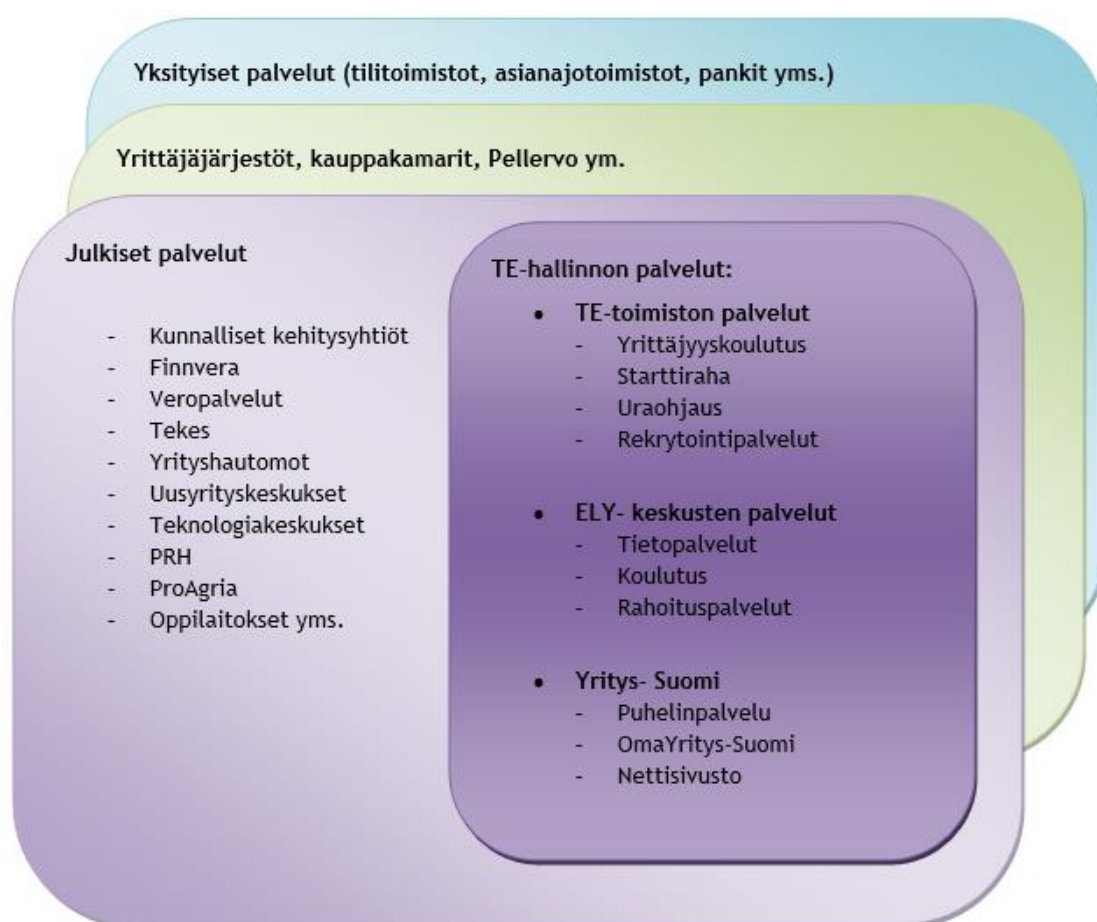
YritysSuomi tarjoaa palveluita yrityksille ja yrittämisestä kiinnostuneille. YritysSuomen palvelua koordinoi työ- ja elinkeinoministeriö. Tämä palvelu on maksuton ja heillä on käytössä netti sivu YritysSuomi.fi, joka tarjoaa monipuolista tietoa yrityksen perustamisesta, sen kasvattamisesta ja kehittämisestä sekä kansainvälistymisen mahdollisuuksista. Verkkopalvelu on suomen kielen lisäksi tarjolla ruotsiksi sekä englanniksi. YritysSuomi tarjoaa myös mahdollisuuden saada apua ja neuvoja puhelimitse sekä kasvokkain tapahtuvaa neuvontaa seudullisissa neuvontapalveluissa. (Holopainen 2014, 12- 19.)

4.2.3 UusYritys, Pro Agria sekä naisyrittäjyyskeskusten palvelut

UusYrityskeskus tarjoaa maksutonta palvelua alkaville yrittäjille, ja se toimii Suomessa yli 80 paikkakunnalla. Neuvontaa ja apua saa esimerkiksi yritysideoita arvioinnissa, autetaan kehittämään liikeideoita, talouslaskelmien teossa, rahoitusasioiden selvittämisessä sekä yleisesti yritystoiminnan prosesseissa. He pitävät myös infotilaisuuksia yrityksen perustamisesta kiinnostuneille. Starttirahan hakemuksessa UusYritys antaa lausunnon TE-toimistolle. Sen lisäksi heidän kotisivuiltaan löytyy yrittäjyysopas monella kielellä esim.

suomeksi, somaliksi, ruotsiksi, englanniksi, venäjäksi arabiaksi sekä viidellä muilla kielellä. (Holopainen 2014, 12- 19.)

Pro Agria -keskukset antavat palvelua maaseudun alkaville yrittäjille. He auttavat yrityksen ideoinnissa, liiketoimintasuunnitelmassa, rahoitussuunnittelussa sekä tilipalveluissa. Naisyrittäjyyskeskuksen palvelut ovat käytössä Helsingin ja Tampereen alkaville naisyrittäjille. Palvelu on maksuton. Alkavat naisyrittäjät saavat siellä apua yrityksen perustamisessa, he voivat osallistua infotilaisuuksiin, monipuolisiin yrittäjäkursseihin, innovaatioleirejä sekä verkostoimistapahtumia. Naisyrittäjyyskeskus antaa myös starttirahaneuvontaa sekä lausuntoa Finnveralle lainaa varten. Sieltä on mahdollisuus saada myös mentoria, joka on itsekin yrittäjä ja on asiantuntija näissä asioissa. (Holopainen 2014, 12- 19.)



Kuvio 5: Alkavan yrittäjän neuvontaorganisaatiot (Työ ja yrittäjyys julkaisu 23/2015, 30)

4.3 SSL ry:n tarjoamat palvelut alkaville somaliyrittäjille

Suomen Somaliliitto (SSL ry) on perustettu vuonna 1996 ja sen visiona on toimia Suomen somalialaisjärjestöjen osaavana ja luotettavana kattojärjestönä. SSL ry antaa neuvontaa somalialaisten kansalaisjärjestöille sekä yksittäisille maahanmuuttajille Suomessa. (S. Arshe, asiantuntijanhaastattelu 26.3.2016.)

Haastattelin SSL ry:n puheenjohtajaa Said Arshea, josta loppujen lopuksi en saanut paljoakaan tietoa, koska heillä ei ollut aiemmin minkäänlaista palvelua alkaville somaliyrittäjille. Heillä tuli ensimmäiset tiedustelut vasta 2015 syksyllä, mitä he voisivat tarjota henkilölle, joka on kiinnostunut yrittäjyydestä. Nämä henkilöt olivat nuoria somalialaisia, jotka olivat kiinnostuneet avata omaa yritystä, mutta heiltä puuttui tietoa, miten he voisivat pistää tämän prosessin alulle. (S. Arshe, asiantuntijanhaastattelu 26.3.2016.)

Tästä SSL ry sai idean käynnistää hanke, joka mahdollistaisi sen, että he voisivat tarjota alkaville somaliyrittäjille erilaisia palveluita. Vuoden 2016-2017 on heillä vireillä hanke, jonka tarkoituksena on saada Suomen somaleille enemmän tietoutta yrittäjyydestä. Sen lisäksi heidän hankkeeseen kuuluu pistää pystyyn Suomen Somalian kauppakamari, mutta tämä suunnitelma on vielä alkuvaiheessa. (S. Arshe, asiantuntijanhaastattelu 26.3.2016.)

Heidän tarkoituksena on perustaa Suomen Somalian kauppakamarin tämän vuoden lopussa. He ovat yhteistyössä tässä hankkeessa Ulkoministeriön, USA kauppakamari ja muutaman korkeakoulujen kanssa. Tarkoituksena on saada korkeakouluista opiskelijoita työskentelemään tämän hankkeen kanssa ja mahdollisesti tarjota näin opinnäytetyö aiheen. SSL ry:llä on meneillään nyt suunnitelman alkuvaihe, johon kuuluu tiedonhakua, verkostojen hankintaa, lainsäädännön tuntemuksen lisääminen sekä rahoituksen etsintää. (S. Arshe, asiantuntijanhaastattelu 26.3.2016.)

SSL ry:n puheenjohtaja Arshe sanoi näin mahdollisista esteistä, jotka hidastavat suomen somalialaisten yrittäjyysaktiivisuutta

Mielestäni yksi isoista tekijöistä, jotka estävät heitä ryhtymästä yrittäjiksi täällä Suomessa on se, että he eivät usko pärjäävänsä yrittäjänä täällä. Esimerkiksi heillä ei ole tarpeeksi resursseja, osaamista kuten kielentaito tai miten yrityksen perustamisen prosessiin sisältyy sekä se, että Suomen byrokratia on liian vaikea. Tämä johti sitten siihen, että monet somalit lähtevät Suomen kansalaisuutta saatuaan muualle maailmalle, joka on helpompi kuin Suomen systeemiä ja näin ollen perustamaan yrityksiä. Tiedän montaa somalia, jotka ovat lähteneet perustamaan yrityksiä Keniaan, Etelä-Afrikkaan, Lähi-itään tai Lontooseen. Ja tämän aiheutti sen, että he eivät usko menestyvänsä yrittäjänä täällä Suomessa. Tähän ilmiöön voidaan Suomessa vaikuttaa esim. helpottamalla lait, jotka vaikeuttavat ihmisiä perustamaan

yritystä ja näin ollen valtion pitäisi innostaa ja kehottaa ihmisiä ryhtymään yrittäjiksi. Tämä voi myös lisätä uusia työpaikkoja muille ihmisille. (A2)

5 Tutkimusmenetelmä ja toteutus

Tutkimuskysymys oli ”Minkälaista yrittäjyyskokemusta Suomen somaleilla on pääkaupunkiseudulla?”. Työn tavoitteena oli saada tietoa pääkaupunkiseudun somaleiden yrittäjyyskokemuksista ja lopulta pohtia ratkaisuja tuloksissa ilmenneisiin ongelmiin. Opinnäytetyö toteutettiin avoinhaastattelu-menetelmällä.

Tämä opinnäytetyön tutkimuksellinen osuus kohdistui pääkaupungissa toimiviin somaliyrittäjiin. Haastattelin viittä yrittäjää. Lisäksi haastattelin Suomen Somaliliittoa sekä NewCo YritysHelsingin alkavien yrittäjien palvelua. Tarkoituksena oli saada laajempaa näkökulmaa somaliyrittäjien lisäksi.

Käytin työssäni kvalitatiivista tutkimusmuotoa, joka auttoi minua opinnäytetyön toteutumisessa. Valitsin tiedonkeruun metodiksi avoimenhaastattelun ja minulla oli valmiina haastattelukysymyksiä. Haastattelussa annoin haastateltavien kertoa vapaasti oman tarinansa, mutta tarvittaessa käytin tarkentavia kysymyksiä.

5.1 Tutkimusmenetelmä

Kvalitatiivista tutkimusmenetelmää sovelletaan tapauksissa, joissa halutaan ymmärtää, millaiset käsitykset vaikuttavat joidenkin toimintojen taustaan. (Likitalo & Rissanen 1998, 11.)

Avoim haastattelu on kuin tavallinen keskustelu, jossa keskustelun etenemistä ei ole päätetty vaan se etenee tietyn aiheen sisällä vapaasti ja suureksi osaksi haastateltavan ehdoilla. Kuitenkin tässä menetelmässä tarkoituksena on puhua asioista, joita haastatteli on pohtinut etukäteen. Avoimessa haastattelussa sen kulkua ei ole suunniteltu etukäteen. (Hirsijärvi & Hurme 2001, 45.)

Valitsin tämän menetelmän, koska se loi haastatteluhetkellä avoimen tunteen, missä haastateltava ja haastatteli puhuivat keskenään keskustellen. Tämä vapaa keskustelu toi esiin asioita, joita olisi muuten jäänyt huomiomatta. Sillä haastateltava sai rauhassa puhua omista kokemuksistaan, tuntemuksistaan sekä ilmaista mielipiteitään. Kun haastattelin ensimmäistä yrittäjää, tuli ilmi siinä haastattelussa asioita, joita oli hyvää myös kysyä seuraavilta.

5.2 Toteutus

Haastattelin viittä somaliyrittäjää. Valitsin heidät sen mukaan, mitä toimialaa he harjoittavat. Haastatteleman yritykset olivat huonekalukauppa, työnvälitystoimisto, vähittäiskauppa, matkatoimisto ja rahanlähetystoimisto. Tällä valinnalla halusin saada tietoa erinäkökulmista. Nämä haastattelut tehtiin yrittäjien omissa tiloissa.

Koska monet somalit eivät osaa suomen kieltä tai eivät ainakaan riittävästi, tein haastattelut somalian kielellä, jotta saisin tarvittavat tiedot kattavasti. Tämä sitten teetäti lisää työtä kuin jos olisin haastatellut suomeksi, jolloin haastattelun litterointi olisi sujunut nopeammin. Salassapidosta oli sovittu haastateltavien kanssa, koska halusin heidän olevan avoimempia ja kertoa kokemuksistaan. Heidän nimiään ei mainita tässä tutkimuksessa, koska se oli sovittu haastateltavien kanssa.

Haastatellessani yrittäjiä huomasin, että he olivat ennakkoluuloisia, kun sanoin äänittäväni haastattelun. Selitin heille, mitä varten äänitän haastattelut. Sanoin sen auttavan minua muistamaan kaikki asiat, joista puhuttiin haastattelussa ja että en ole käyttämässä niitä muihin tarkoituksiin taikka levittämässä niitä eteenpäin. Lähes kaikki suostuivat äänittämiseen, paitsi yksi, joka oli ehdottomasti sitä vastaan. Hänen kohdallaan sitten kirjoitin muistinpanot ja pidin mielessä mahdollisen paljon häneltä saamaani tietoa. Jouduin kirjoittamaan häneltä saadut tiedot puhtaaksi heti haastattelun jälkeen.

Tämän tutkielman tekijänä koin somalitaustani etuna, koska sama äidinkieli yrittäjien kanssa mahdollisti autenttisen tiedonsaannin. Yrittäjät kokivat haastattelun helppona, koska kommunikointi omalla äidinkielellä on luontevaa. Minulle tämä haastattelu omalla äidinkielellä tarkoitti lisää työtä.

Yrittäjien ja SSL ry:n haastattelut toteutettiin pääkaupunkiseudulla 10.1 - 1.4.2016 ajalla. Haastattelut nauhoitettiin (paitsi yhden yrittäjän kohdalla), jonka jälkeen ne litterointiin, mikä osoittautui aikaa vieväksi prosessiksi.

Haastattelin Sonja Romppasta 30.9.2015. Hän on Uudenmaan TE-toimiston asiantuntija alkavien yrittäjien neuvonnassa. Halusin tietää, minkälaista tukipalvelua kaupunki järjestää alkaville maahanmuuttaja yrittäjille.

Esitin haastattelutilanteessa kysymyksiä mukailen haastateltavia. Tämä mahdollisti sen, että en tarjonnut haastateltavalle valmiin vastauksen. Tämä tapa oli hyvä ja toi esille paljon tietoa, joka olisi saattanut jäädä huomiomatta.

Haastattelussa kukin haastateltava somaliyrittäjä nimettiin kirjaimella H ja numero annettiin haastattelujärjestyksen mukaan. Asiantuntijat nimettiin taas kirjaimella A samaa järjestystä noudattaen. Esimerkiksi ensimmäinen haastateltava yrittäjä oli H1 ja ensimmäinen asiantuntija A1.

6 Tulokset

6.1 Haastateltavat

Haastattelin viittä somaliyrittäjää. Valitsin heidät sen mukaan, mitä toimialaa he harjoittavat. Yritykset joita haastattelin ovat huonekalukauppa, työnvälitystoimisto, vähittäiskauppa, matkatoimisto ja rahanlähetystoimisto. Tällä valinnalla halusin saada tietoa erinäkökulmista. Nämä haastattelut tehtiin yrittäjien omissa tiloissa.

Yksi haastateltavista oli tullut Suomeen jo 1980-luvulla, Neuvostoliiton ja Somalian välien huononnettua ja on näin ollen yksi niistä somaleista, jotka ovat korkeasti koulutettuja. Kolme haastateltavista oli tullut Suomeen 1990-luvulla sisällissodan puhjettua Somaliassa. Viimeisin haastateltava oli 2000-luvulla perheen yhdistämisen kautta tulleita somaleita. Hänellä ei ollut minkäänlaista koulutusta taustalla, kuten muilla neljällä yrittäjällä.

H1 oli huonekalukaupan yrittäjä. Hänellä oli peruskoulu suoritettu Suomessa, eikä ole ehtinyt muita koulutusta suorittaa johtuen siitä, että oli pitkään kotiäitinä. H2 oli rahanvälitystä tarjoava yrittäjä ja hänellä oli peruskoulun ja laskentatoimenkoulutus pohja Suomessa suoritettuna. Somaliassa hän kävi yksityiskoulua missä opetettiin somalian ja arabian kieltä. H3 oli työnvälitystoimistoa pyörittävä ja hän kuului niihin somaleihin, jotka tulivat Suomeen 1980-luvulla. Tällä yrittäjällä oli pitkä koulutus pohja ja oli hyvin asiantunteva ja perillä asioista. Hänen kanssaan haastattelu sujui sujuvasti ja häneltä sain eniten tietoa työhöni. H4 oli vähittäiskauppaa pyörittävä. Tällä yrittäjällä oli muitakin yrityksiä, jotka edustivat kahvila, vaatekauppa sekä telekommunikaatiota palvelua tarjoava toimialan yrityksiä. Hän suoritti normaalin koulutus pohjan Suomessa eli peruskoulu, lukio, teknillinen korkeakoulu, koska tuli hyvin nuorena Suomeen. H5 oli matkailutoimistoa pyörittävä yrittäjä ja koulutus pohjana peruskoulun lisäksi oli TE-toimiston kautta saatua yrittäjäyyskoulutusta. Eli kaikki haastateltavat olivat saaneet jonkinlaista koulutusta.

Haastateltavat olivat kulttuuriltaan kaikki samanlaisia. Uskonnoiltaan he olivat islamin uskoisia, ja siitä sunnimuslimeita. Uskonto ja kulttuuri näkyivät heidän yrityksissään. Esimerkiksi H4:llä oli vähittäiskauppa missä myytiin vain Halal-tuotteita. Rukousajaksi he pitivät tauon, jolloin asiakkaatkin tiesivät, että ei ole palvelua tarjolla siihen aikaan. Somalian kieli oli palvelukielenä. Palvelukieli muuttui, jos asiakas toisesta maasta tuli

suomen, englannin tai arabiankieliseksi. Eli yrittäjät olivat kaikki somalian kielen, arabian kielen sekä englannin kielen taitoisia. Heillä oli mahdollisuus palvella asiakkaita monella kielellä tarvittaessa.

Haastateltavat	Suomeen tulo (V.)	Toimiala	Koulutus	Kielitaito
H1	1990	Huonekalukauppa	Peruskoulu	somali ja suomi
H2	1990	Rahavälitys	Peruskoulu, laskentatoimi	somali, suomi ja arabia
H3	1980	Työväälitys	peruskoulu, amk insinööri	somali, suomi ja englanti
H4	1990	Vähittäiskauppa	Peruskoulu, lukio, Amk tekniikka-ala	Somali, suomi ja englanti
H5	2000	Matkailutoimisto	Peruskoulu, yrittäjyyskoulutus	somali, suomi, englanti ja arabia

Taulukko 2: Haastateltavat

6.2 Yrityksen perustaminen

Haastateltavilla oli lähes samanlainen perustamistarina. Haastateltavista vain yhdellä oli yrittäjyyskoulutus.

Tulin Suomeen 2000 luvulla ja ensimmäinen koulutusvaiheeni oli suomen kielen oppimisen. Minulla oli aiemmin jonkinlainen peruskoulutus kotimaastani, mutta en ollut ehtinyt suorittaa loppuun sitä. Joten kahden vuoden suomen kielen opiskelun jälkeen menin suorittamaan peruskoulua ja siitä valmistuin kolmessa vuodessa. Sen suorittuani menin bussikuskiksi. Olin bussinkuljettajana 5 vuotta ennen, kuin päätin lopettaa sen ja toteuttaa pitkäaikaisen unelmani. Olin aina kiinnostunut avata oman yrityksen. Menin TE- toimiston järjestämään yrittäjyyskoulutukseen. Olin yksi onnekkaita, joita oli valittu kurssille. Kurssin suorittuani avasin siivouspalvelua tarjoavan yrityksen. Yritykseni oli pystyssä kolme vuotta. 2014 alussa avasin matkailutoimiston ja yrittäjyyskoulutustaustan ansioista prosessit olivat minulle tuttuja. (H5)

Samaa ei voi sanoa H1, joka tuli Suomeen luku- ja kirjoitustaidottomana. Hän ehti suorittaa peruskoulun ennen, kuin hänestä tuli kotiäiti. Kotona olemisen aikana opittu suomen kieli heikkeni. Nuorimman lapsen aloitettua päiväkodin hän itsekin aloitti työväenopistossa suomen kielen kurssin, jotta kielitaito palautuisi. Tästä oli paljon hyötyä, sillä sen ansiosta hän sai uskalluksen avata oman huonekaluyrityksen. Hänellä huonekalunmallikappaleita myymälässään ja asiakkaat voivat tilata joko mallikappaleiden mukaan tai sitten tuotekatalogista. Tuotteet hän tuo Dubaista, missä hänellä verkostokumppaneita.

Haastateltavista erilaisimmat olivat H3 ja H4. H3 oli tullut Suomeen jo ensimmäisten pakolaisaallon mukana eli 1980-luvulla. Tullessaan Suomeen hän oli nuori ja aloitti opinnot alakoulusta ja jatkoi korkeakouluun saakka. Hänellä oli rakennusalan tutkinnon ansiosta pitkää työuraa takana.

Vuonna 2010 päätin perustaa oman työnvälitystoimiston. Tarjoan muille yrityksille nopeaa henkilöstövuokrausta. Yrityksessäni on listoilla 100 rakennusalan ammattilaisia. Vuokratyöntekijät ovat töissä rakennuksilla purku-, raivaus-, siivous-, kanto-, muuraus-, laatoitus-, putki-, timpurin- ja eristystöissä sekä muissa rakennusalan tehtävissä. (H3)

H4 oli tullut 1990-luvulla ja oli myös hyvin nuori Suomeen tullessaan. Hänellä oli korkeakoulutausta. Hänellä on tällä hetkellä viisi pientä yritystä. Vaatekauppa, kaksi kahvila ja telekommunikaatiota tarjoava kauppa sekä vähittäiskauppa.

Tämä vähittäiskauppa on yrityksistäni isoin ja vastikään avattu. Minulla oli tietokonealan koulutus ja sen innoittamana avasin ensimmäisen yritykseni, joka oli tele-kommunikaatiota tarjoava yritys. Yritys menestys oli hyvä markkinarakkoa. Yritykseni mahdollisti maahanmuuttajille soittaa sukulaisilleen kotimaahan ilman, että puhelut katkeilivat. Tarjoamani palvelu oli asiakkaille halvempi kuin että olisivat soitelleet etnisistä kaupoista. Nyt he saivat rekisteröimällä heidän numeroaan palveluumme ja lataamalla saldoa soittaa suoraan puhelimistaan sukulaisilleen. 2013 päätin avata kahvilan ja heti perään avasin toisen kahvilan. Seuraavaksi 2014 avasin vaatekaupan, joka on vaimoni hoidossa nyt. 2015 avasin vähittäiskauppani, joka ei aluksi näyttänyt tuovan asiakkaita, koska kilpailu muiden etnisten vähittäiskauppojen kanssa on kovaa. Mutta nyt sujuu paremmin, sillä sain asiakkaakseni somalialaisia. Somaliyhteisön suosii ensin omiaan mikä oli hyvä yritykselleni. Ja koska minä tarjoan heille palvelua omalla äidinkielellään. (H4)

Muihin maahanmuuttajayrittäjiin verrattuna asiakaskohderyhmät ovat somaliyrittäjillä rajalliset. Somalialaisten asiakkaat ovat enimmäkseen omat kansalaiset, kun taas esimerkiksi turkkilaisilla ja kiinalaisilla on asiakkaina kaikki mahdolliset asiakkaat eli eivät ole rajanneet. Muilla maahanmuuttajayrittäjillä on etuna, että he harjoittavat eri toimialoja, kun taas somaleilla on vain tietyt toimialat. Eli he ovat taipuvaisia ottamaan toisistaan mallia ja avata lähes vastakkain samanlaista yritystoimintaa.

Esimerkiksi, jos somalialinen avaa ravintolan on todennäköistä, että hän keskittää toimintansa vain muille somalialaisille. Verrattuna turkkilaisten ravintolat, jotka ovat tarkoitettu muillekin asiakkaille kuin vain turkkilaisille. Tämä on yksi suurin esimerkki mitä tulevien somaliyrittäjien kuin vanhojenkin otettava mallia muilta maahanmuuttajayrittäjiltä. Avartamalla heidän asiakaskohderyhmäänsä he saisivat heidän liiketoimiaan kehittymään ja menestymään.

6.3 Yrittäjyysperinne ja verkostoituminen

Haastattelujen perusteella huomasin, että näillä yrittäjillä oli joko ennestään kokemusta yrittäjyydestä tai joku heidän läheisistään oli yrittäjä. Heiltä löytyi yrittäjyysmotiivia, mikä oli tärkeä työllistymisen kannalta täällä Suomessa. Haasteltavista huomasin, että somalialaisten pitkää kaupankäyntiperinnettä ohjasi yrittämään ja perustamaan yritystä.

Yrittäjyysaktiivisuus näkyi myös siinä, että esimerkiksi H4:llä oli jo muitakin yrityksiä perustettuna. Muissa haasteltavissa tämä aktiivisuus näkyi, että olivat kiinnostuneet laajentamaan yritystään tai jopa avaamaan uutta yritystä, joka edustaisi toista toimialaa kuin mitä heillä oli jo nyt. Monella yrittäjällä oli myös verkostoja muihin somaliyrittäjiin, jotka toimivat ulkomailla. Nämä verkostot he olivat solmineet joko kauan ennen Suomeen muuttoa ja olivat henkilöitä, joita he tunsivat entuudestaan. Toinen tapa verkostoitua oli se, kun matkoillaan ulkomaille ovat tutustuneet muihin somaliyrittäjiin. Tämä verkostoituminen mahdollisti heille, että olivat hyötynneet tuodessaan tavaroita ulkomailta Suomeen. Verkostoituminen muiden maiden somaliyrittäjien kanssa tarkoittaa myös, että heillä on vahva luottamus toisiaan kohti.

Koska Suomesta on vaikea löytää esimerkiksi Halal-lihaa, joten ostamme pakastetut lihat Ruotsista. Siellä on somalialainen tukkukauppa, mistä ostamme niitä. Tämän tukkukaupan omistaja on entinen naapurimme Somaliassa asuessamme. Joten verkostoituminen hänen kanssaan oli helppoa. Ruotsikaan ei ole kovin kaukana Suomesta, joten tavarat on helppo saada Suomeen. (H4)

Luottamus on tärkeää somaliyhteisössä. Sopimukset tehdään suullisesti ja kädenpuristuksella solmitaan. Tämä eroaa suomalaisesta tai länsimaisesta tavasta paljon. Pitkällä aikavälillä tällainen tapa voi tuoda vaikeuksia, jos tulee erimielisyyksiä sovituista asioista ja ei ole virallisia papereita todistaa, sillä ongelmalla.

6.4 Resurssit ja osaaminen

Somalian ja suomen kielen lisäksi yrittäjät puhuivat englantia ja arabiaa. Eli heillä oli mahdollisuus tarjota asiakkailleen monipuolista palvelua monella eri kielellä.

Kielitaito on tärkeää, koska Suomessa ei pärjää kovinkaan hyvin, jos ei osaa kieltä. Englannin kielellä pärjää vielä välttävästi, mutta silläkään ei saa hoidetuksi kaikki asiat täällä Suomessa. Nykyään on erilaisia palveluita uusille maahanmuuttajille, jotka ovat tulleet Suomeen vastikään. Oli meidän aikana kotoutumispalveluita, mutta ne eivät olleet yhtä laajoja kuin mitä ne ovat nyt. (H2)

Somalialaisten keskuudessa on vahva avunantoperinne, mikä mahdollistaa somaliyrittäjien avaamista liiketoimintaa. Suomen somaliyrittäjät vaikuttavat liiketoimintaosaamisensa suhteen tukeutuvan enemmän muiden somaliyrittäjien kokemuksiin kuin yrittäjyyskoulutuksiin.

Haastateltavat olivat sitä mieltä, että ennen Suomessa oli helpompi päästä yrittäjyyskoulutuksiin verrattuna nykypäivänä. Tämä harmitti heitä, etteivät olleet käyttäneet

tätä mahdollisuutta, mitä heillä oli tarjolla silloin. Tämä myös tuli esiin, kun haastattelin Sonja Romppasta.

Kaupunki järjestää yrittäjäyiskoulutuksia, mutta hakijat ovat paljon eikä näin ollen kaikki pääse osallistumaan niihin. Mikä on harmillista, sillä tämä voisi mahdollistaa, että perustettaisiin yrityksiä, jotka sitten lisäisi työllistymistä.
(A1)

Haastateltavilla ei ollut vaikeaa kerätä pääomaa yritystään varten. Suurin osa haastateltavilla oli ennestään omaisuutta Somaliassa, joita he olivat myyneet ja sen jälkeen käyttivät perustaakseen yritystä Suomessa. Toinen tapa, jolla rahoittaa oli ”Ayuuto” eli somalialainen luotonkierrätystapa. Tämä on luottamukseen perustuva rahoitustapa. Somalit keräävät pääomaa myös sukulaisten, kavereiden ja tuttavien avustuksella.

Somaliyrittäjät ovat riippuvaisia omasta yhteisöstään. Heillä on taipumus hakea yhteistyökumppaneita henkilöistä, joita he tuntevat läheisesti. Yhteisöllisyys liittyy somaleiden pitkään vaalimaa klaanijärjestelmää.

Haastateltavat olivat suurimmaksi osaksi sitä vastaan, että olisivat mahdollisesti lainaneet pankilta rahaa yritystään varten. Näin ollen välttävät vastaanottamasta ja antamasta korkoa. Yksi yrittäjä oli kuitenkin eri mieltä ja sanoi ettei haittaisi lainata pankilta, jos summa ei ole iso. Sen voi maksaa takaisin myöhemmin.

En olen harkinnut lainaavani pankilta lainaa, koska se on uskontoani vastaan. Pankilta lainaamiseen liittyy korkoon perimistä, joka on kielletty uskonnossani.
(H1, H2, H3 & H5)

Muut islaminuskoiset maahanmuuttajat ovat taipuvaisempia pankista lainaamisen suhteen. Tämä näkyy siinä, miten turkkilaiset ovat yksi Suomen menestyttäneimmistä maahanmuuttajayrittäjistä.

Joronen (2012) sanoo maahanmuuttajien yrittäjäyys Suomessa tutkimuksessaan, että monet maahanmuuttajat olisivat halukkaita ryhtymään yrittäjiksi, jos mahdollisuudet saada starttirahaa olisivat hyvät. Jos maahanmuuttaja on tietämätön kaikille yrittäjille tarjolla olevista yrityspalveluista, on vaikeampaa hänen perustaa yritystä.

Suomessa, kun aikomuksena on perustaa yritys, kannattaa tehdä liiketoimintasuunnitelma. Somaliyrittäjiltä puuttuu koko tämä prosessi. Heillä ei ole tuntemusta tuotteista, palveluista tai toimialasta mihin aikovat erikoistua. Suunnitelman avulla montaa asiaa helpottuisi yritystoiminnassa edetessä. He voisivat tunnistaa mitkä mahdollisuuksia heillä on. Mitkä ovat heidän vahvuudet, joilla he erottuvat muista kilpailijoista. Uhkien ja riskien tietoisuus yritystoiminnassaan.

6.5 Haasteet

Yrittäjien kohtaamat haasteet olivat enimmäkseen verotukseen ja suomalaiseen byrokratiaan liittyviä. Nämä kaksi asiaa olivat haasteellisia ja tekivät yritystoiminnan perustamista Suomessa lähes mahdottomaksi, jos ei ollut yhtään osaamista niistä.

Verotus oli vaikea, jos ei osannut miten hoitaa niitä. Ensimmäiset vuodet olivat kaikista vaikein. Kirjanpidon saimme hoidetuksi kaverin kautta, joka toimi kirjanpitäjänä. (H3)

Verotusjärjestelmä oli haasteellista, koska en ole aiemmin tehnyt mitään työtä, mistä olisi voitu verottaa. Olin pitkään kotiäitinä ja sen takia työelämä vaihe on jäänyt lähes kokonaan ohitse. Kaksi ensimmäistä vuotta oli verotuksen kanssa ongelmia. Tuntui, että joka päivä tuli verotuksiin liittyviä papereita eri puolilta Suomen verovirastoja. Niiden hoitamiseen meni paljon aikaa. Tuntui, että verovirastot eivät olleet tietoisia minkä asian olen jo hoitanut. Nyt osaamiseni on kertynyt ja pärjään veroasioissa hyvin. (H1)

Yrittäjät olivat tietoisia, että he olisivat voineet saada maksutonta apua kaupungilta, mutta eivät olleet hakeneet sitä apua. Somalialaisilla on tapana hoitaa ensin itse asiat ja vasta viime hetkellä turvautua ulkopuolisen apuun. Jos on käynyt yrittäjäyyskoulutuksen, on paljon helpompi hoitaa asiat, jotka liittyvät omaan yritykseen. Näin ollen heillä oli parempi pohja yritystoiminnan avaamiseen kuin henkilöllä, jolla ei ollut minkäänlaista koulutusta.

Muilla maahanmuuttajayrittäjillä on yleensä etuna se, että heillä oli ennen Suomeen tuloa jonkinlainen hyvää koulutusta. Toisin on somaleilla, he saattavat olla täysin luku ja kirjoitustaidottomia Suomeen tullessaan. Mikä sitten hidastaa heidän integroitumista yhteyskuntaan ja työmarkkinoille pääsy hidastuu.

7 Johtopäätökset

Tutkimuskysymys oli tässä työssä "Minkälaista yrittäjäyyskokemusta Suomen somaleilla on pääkaupunkiseudulla?". Vastauksena tähän oli, että Suomen somaliyrittäjät kokivat yritystoiminnan perustamisen alussa vaikeaksi. Heidän nyt ollessaan jo vuosia yrittäjinä kokemus on muuttunut positiiviseksi. Vuosien varrella kertyi heillä uusia taitoja ja kokemuksia, joiden avulla ovat päässeet pitkälle heidän yritystoiminnassaan. Näiden kokemusten ansiosta he neuvoisivat muitakin kokeilemaan tätä polkua, jos muu työllistymiskeino on olematonta.

Työn tavoitteena oli saada tietoa pääkaupunkiseudun somaleiden yrittäjäyyskokemuksista ja lopulta pohtia ratkaisuja tuloksissa ilmenneisiin ongelmiin. Tämä tutkimus vastasi työn

tavoitteisiin siten, että sain selville haastattelun pääpiirteet eli haasteet, jotka estävät somaleita perustamasta yritystoimintaa Suomessa. Teoriaosuudessa kerrottiin yrittäjyydestä ja yrityksen perustamisprosessista. Sen lisäksi kerrottiin tutkimuksen kohderyhmästä eli yleistietoa Somaliasta, kulttuurista, Suomen somaleista ja heidän koulutus -ja työllisyystaustoista.

Haastattelujen perusteella esiin tulleet haasteet somaliyrittäjillä olivat resurssit ja suomen vaikea byrokratia. Somaliyrittäjyyden lisääminen onnistuisi, jos byrokratia helpotettaisiin ja se edesauttaisi ihmisiä yrittäjäksi ryhtymiseen. Koska Somaliassa ei ole tällaista sääntöjä ja lakeja, somalialaiset kokevat, että on vaikeaa avata liiketoimintaa Suomessa.

Jos Suomen byrokratiaa helpotettaisiin, ihmiset uskaltaisivat ryhtyä yrittäjiksi enemmän. Heidän ei tarvitsisi huolehtia, mikä lupa asiakirja on unohtanut, ja mihin pitäisi mennä selvittämään niitä. Verotusjärjestelmäkin on vaikeaa. Jos vasta -alkanut yrittäjä ja yritykselle ei tule tuloja vielä, verotus saattaa hankaloittaa asiat.

Opinnäytetyössä tuli esiin myös, että haastattelemini yrittäjien yritysmuoto oli toiminimi. Uskon, että he olivat valinneet tämän yritysmuodon juuri sen takia, että sitä oli helppo perustaa ja siihen liittyvät byrokratiat ovat vähäisiä. Toiminimi yritysmuotona antaa yrittäjälle paljon valtaa, mutta sen lisäksi vastuu on suuri. Jos suunnitelmissa ei ole laajentaa yritystoimintaansa ja perustamiseen vaadittavat resurssit ovat vähäistä yrittäjälle, tämä yritysmuoto on sopiva. Sillä rekisteröitymismaksu ei ole kovin suuri ja näin ollen ei tee isoa muutosta resurssiin.

On paljon työttömiä somalialaisia ja yksi keino saada heitä työllistymään olisi, jos TE-toimistot kannustaisivat enemmän yrittäjyyteen sekä yrittäjyyskoulutus mahdollisuuksien parantamiseen. Enemmän yrittäjyyskoulutusmahdollisuuksia olisi hyvä ja se helpottaisi asioita alkaville yrittäjille, joilla ei ole minkään kokemusta yritystoiminnan prosesseista. Koulutuksen avulla he tietäisivät, mitä asioita odottaa perustaessaan yritystoimintaa, ja mistä saada apua tarvittaessa.

Kielitaito on tärkeä, jos haluaa Suomessa asua ja rakentaa tulevaisuuden itselleen. Nykyään uusille maahanmuuttajille on hyvät kotoutumissuunnitelmat, missä heidän opiskeluaan tuetaan esimerkiksi suomen tai ruotsin kielen opiskelua sekä muita koulutuksia, kuten peruskoulun käymistä, jos ei ole aiemmin suorittanut sitä kotimaassaan. Suomessa on vaikeaa löytää töitä, jos ei osaa kieltä ja vaikka löytyisikin, työt ovat sellaisia, joissa kommunikointi ei ole välttämätöntä. Useimmilla jää myös ammattitutkinto hankimatta, ja sen takia heillä tulee olemaan vaikeuksia löytää töitä tai edes saada ideaksi ryhtyä yrittäjäksi, koska heillä ei ole osaamista eikä tuntemista asioista.

Resurssit olivat toinen asia, joka tuli esiin haastattelussa. Työttömän somalialaisen on vaikeaa avata yritystoimintaa, koska ei ole pääomaa ja hän itsekin elää sosiaaliturvalla. Myös toinen asia mikä vaikeuttaa resurssien keräämistä on se, että somalialaiset ovat hajaantuneet ympäri maailmaa. Näin ollen on vaikeaa saada sukulaisilta tukea yritystoiminnan avaamista Suomeen, missä somaliyrittäjyys on vähäistä. Eli sukulaiset eivät luota siihen, että henkilö menestyisi yrittäjänä Suomessa, kun vertaa esimerkiksi Iso-Britannian, Yhdysvaltojen ja Kanadan somaliyrittäjiin, joiden yritystoiminnat menestyvät.

Tutkimuksen tuloksen perusteella somalialaiset ovat kiinnostuneita perustamaan yrityksiä Suomessa, mutta he eivät osaa millä lailla lähtisivät viemään prosessia eteenpäin. Kielitaidottomuus ja heikko koulutus myös vaikuttavat tähän. Sen lisäksi somalialaiset ovat kärsimättömiä ja sen takia haluavat saada tulosta ja voittoa heti yrityksestään, mikä on mahdoton yritystoiminnassa.

Toinen seikka, joka vaikuttaa tähän myös on se, että somaliyrittäjien asiakaskohderyhmä on vain somalit sekä muut etniset ryhmät. Jos he laajentaisivat heidän asiakasryhmää, voisivat he jopa menestyä Suomessa yrittäjinä. Jos asiakkuus yltäisi kantasomalaisiin, yleistyisi hellä suomen kielen käyttö ja sen seurauksena heidän kielitaito kehittyisi jatkuvan käytön ansiosta. Nyt heidän asiakaskunta on keskittynyt tiettyyn ryhmään. Somalit ovat myös taipuvaisia avaamaan samankaltaisia yritystoimintoja, kuten vaatekauppoja, pieniä kahviloita ja elintarvikekauppoja. Voi olla, että samalla alueella on esimerkiksi muutama vaatekauppa.

Jo nyt olemassa olevat somaliyrittäjät voivat myös vaikuttaa Suomen somaleiden työttömyyteen. Jos nykyiset somaliyrittäjät tarjoaisivat töitä tai harjoittelumahdollisuus yrityksissään, voisivat he vaikuttaa työllisyystilastoihin. Harjoittelumahdollisuuden avulla voisivat monet henkilöt oppia työelämäntapoihin, saada kokemuksia ja uusia taittoja, jotka he eivät olisi oppineet kotona istuessaan. Nämä henkilöt, jotka ovat saaneet työllisyys tai harjoittelumahdollisuudet voisivat, jopa innostua yrittäjyydestä ja oman yrityksen avaamisesta. Potentiaaliyrittäjinä voisivat hekin tarjota saman mahdollisuuden kuin mitä olivat itse saaneet muille työttömille somaleille.

Uskon seuraavan sukupolven, joka on kasvanut tai syntynyt Suomessa tuovat muutoksia näihin ongelmiin. Esimerkiksi SSL ry on herännyt siihen todellisuuteen, että on aika panostaa myös somaleiden yrittäjyysaktiivisuuteen täällä Suomessa. Tämä on mielestäni hyvä asia, ja myös somaleiden työllistymismahdollisuuksien kannalta myös positiivinen asia. On todennäköistä, että heidän hankeen avulla moni tulee kiinnostumaan ja hakemaan tietoa yrittäjyydestä. Tämä hanke myös mahdollistaa Suomen ja Somalian välisiä kaupankäyntejä. Sillä SSL ry on perustamassa lähiaikoina Suomen-Somalian kauppakamarin. Jos tämä hanke onnistuu, se

avaisi monenlaisia kanavia somaleille. Vielä olisi parempi, jos SSL ry menisi tekemään opintomatkoja Yhdysvaltoihin ja Kanadaan. Sieltä olisi mahdollista saada ideoita, miten Suomen tilannetta voitaisiin kehittää. Ruotsissa on jo tehty opintomatkoja esimerkiksi Minnesotaan, joka on kuuluissa somalien yrittäjyysaktiivisuudesta. Ja heillä on menossa hanke, miten he voisivat kehittää Ruotsin tilannetta.

Mielestäni on vielä toivoa, että Suomessakin somaleiden yrittäjyys kasvaisi ja olisi näkyvä. Uudensukupolven avulla saataisiin hyvää koulutus, kieli sekä työtaustaa omaavia nuoria, jotka mahdollistaisivat tätä muutosta. Näillä nuorilla olisi myös enemmän tietoutta erilaisista toimialoista. Hyvä verkosto rakennettu kantasuomalaisiin ja näin ollen kohderyhmä on laajempi kuin mitä on nyt somaliyrittäjillä käytössä. Sen lisäksi koulutuksien ansiosta heillä on myös hyvää kielitaitoa, joka mahdollistaisi jopa kansainvälistymään.

7.1 Opinnäytetyön luotettavuus

Tuomi ja Sarajärven (2002) mukaan luotettavuuden arvioinnissa tulee huomioida, mitä ollaan tutkimassa ja miksi. Valittu menetelmä on tärkeä aineistonkeruussa, esimerkiksi jos tekee haastattelun, millä haastattelumuodolla ja onko haastattelijoita yksi vai useampi. On hyvä ilmoittaa haastatteltavien määrää ja miten heidät on valittu. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 135-138.)

Arviointikriteereitä tutkimuksen luotettavuudelle ovat uskottavuus, riippuvuus, siirrettävyys ja vahvistettavuus. Uskottavuus vaatii, että tulokset on kuvattu selkeästi ja lukija ymmärtää sen, mitkä ovat tutkimuksen rajoitukset ja vahvuudet sekä miten analyysi on tehty. Tutkijan on kuvattava analyysinsä mahdollisimman tarkasti. Siirrettävyyden varmistamiseksi tutkimuksenasiayhteys on kuvattu huolellisesti, aineistojen keruu ja analyysi on kuvattu perusteellisesti sen lisäksi on selvitetty osallistujien taustat ja miksi heitä on valittu. (Kankkunen & Vehviläinen-Julkunen 2009, 160-161.)

Tämän opinnäytetyön tekijä on pyrkinyt menettelemään edelle mainittujen luotettavuuden arviointikriteereiden mukaisesti. Luotettavuuden varmistamiseksi on pyritty käyttämään suoria lainauksia haastatteluteksteistä. Tutkimuksen tulokset on yritetty kuvata tarkasti ja selkeästi, ja näin ollen lukijan olisi helppo ymmärtää niitä. Kiinnostus aihetta kohtaan edisti luotettavuutta. Tutkimuksessa on kuvattu selkeästi haastatteltavien määrän ja miksi heidät on valittu. Tutkimuksen menetelmä on ollut selkeä alusta asti ja valittuna oli avoin haastattelumenetelmä.

7.2 Opinnäytetyön eettisyys

Tutkijan on selvitettävä haastatteltaville miten heidän anonymiteetti turvataan tutkimuksessa. Tutkijan vapautta lisää se, että haastateltavat ovat anonymiteettejä. Haastatteltaville on kerottava mihin tutkimus käytetään ja sen jälkeen säilytetään. Luottamus tutkijan ja haastateltavan välillä on tärkeää. (Vilkkä 2005, 35.)

Eetisestä näkökulmasta on pyritty pitämään huolta siitä, ettei tutkimukseen haastateltavat ole tunnistettavissa. Ennen haastattelujen aloittamista on haastateltaville kerottu, että voivat keskeyttää haastattelun missä vaiheessa tahansa. Tutkimuksen tarkoitus ja tavoite on selvitetty haastateltaville jo valinta vaiheen alussa. Nauhoitukset tuhottiin litteroinnin jälkeen, eikä niitä annettu ulkopuolisten saataville.

Lähteet

Kirjalliset lähteet

Eronen, A., Härmälä, V., Jauhiainen, S., Karikallio, H., Karinen, R., Kosunen A., Laamanen, J.-P. & Lahtinen, M. 2014. Maahanmuuttajien työllistyminen - Tausta-tekijät, työnhaku ja työvoimapalvelut. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 6/2014. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Holopainen, T. 2014. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. Porvoo: Bookwell Oy.

Isokangas, J. & Kinkki, S. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOY.

Joronen, T. 2012. Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa. Helsingin kaupunki, Tietokeskus. Tutkimuksia 2/2012. Helsinki: Edita Prima.

Joronen, T. & Mohamed, A.H. 2015. Kauppakansa pakosalla: Somaliyrittäjät meillä ja muualla. Helsingin kaupungin, Tietokeskus. Tutkimuksia 1/2015. Helsinki: Edita Prima.

Kallio, J., Ripatti, E. & Tanni, K. 2008. Oma yritykseni. Tampere: TAT-Palvelut Oy.

Kankkunen P. & Vehviläinen-Julkunen K. 2009. Tutkimus hoitotieteessä. WSOYpro.

Korkeamäki, A. & Rautiainen, T. 2005. Johan nyt on markkinat! Yritystoiminnan harjoituksia. Helsinki: WSOY.

Kyrö, P. 1997. Yrittäjyyden tarinaa kertomassa. Juva: WSOY.

Leskinen, P.-L. 2000. Yrittäjyyttä etsimässä - kokemuksia ja ajatuksia yrittäjyydestä. Helsinki: Business Edita.

Lewis, I.-L. 2014. Somalia ja Somalimaa, Kulttuuri, historia ja yhteiskunta. Tallinna: Gaudeamus Oy.

Likitalo, H. & Rissanen, R. 1998. Tutkimusmenetelmät Menetelmätietoutta tradenomiopiskelijoille Opetusmoniste. Pohjois-Savon ammattikorkeakoulu. Helsinki: Hakapaino Oy.

Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. Firma. Käytännön yritystoiminta. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otavan Kirjan-paino Oy.

Mubarak, Y.M. 2015. Suomen somalit. Helsinki: Into.

Palm, J. & Groop, T. 2013. Seudullinen yrityspalveluverkosto kattaa koko maan. Näkö-kulmia elinkeinopolitiikkaan, yrityksiin ja yrittäjyyteen. Työ- ja elinkeinoministeriö, Kilpailukyky 23/2013. Helsinki: Edita Publishing.

Peltola, U. & Metso, L. 2008. Maahanmuuttajien kuntoutumisen ja työllistymisen tukeminen Helsingissä. Helsinki: Yliopistopaino.

Puustinen, T. 2004. Avain omaan yrittäjyyteen. Keuruu: Otavan kirjapaino Oy.

Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. 8. painos. Helsinki: Edita.

Ristimäki, K. 2004. Yrittäjyyskasvatus. Helsinki: Yrityssanoma.

Sutinen, M. & Antikainen A. 1996. Pk - yrittäjän käsikirja. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Tiilikainen, M. 2003. Arjen islam. Somalilaisten elämää Suomessa. Tampere: Vastapaino.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2002: Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Tammi.

Työvoima- ja elinkeinokeskus. 2006. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. Helsinki: Edita Prima Oy.

Uusikylä, P., Tuominen, A., Reuter, N. & Mäkinen, A.-K. 2005. Kannattaako kotoutumiskoulutus? Helsinki: Työministeriö.

Vilkkä, H. 2005: Tutki ja kehitä. Helsinki: Tammi.

Wrede, S. & Nordberg, C. 2010. Vieraita töissä - Työelämän etnistyvä eriarvoisuus. Helsinki 2010: Hakapaino Oy.

Artikkelit

Aaltonen, S., Heinonen, J. & Valtonen, E. Maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet ja yrittäjyyden edistäminen. 2015. Viitattu 20.3.2015.
https://www.tem.fi/files/42558/TEMjul_23_2015_web_27032015.pdf

Kvartti. 2014. Joronen, ”Somalialaisten maahanmuuttajien työllistymisessä ja yrittäjyysaktiivisuudessa suuria maiden välisiä eroja”. Viitattu 20.2.2016.
http://www.kvartti.fi/sites/default/files/files/issue/14_08_14_kvartti_2_2014.pdf

Lautiola, H. 2013. Kumppanuutta kotouttamisen kentillä: Esimerkkejä järjestöjen ja viranomaisten yhteistyöstä kotoutumisessa. Viitattu 29.4.2016.
http://www.kotouttaminen.fi/files/39026/kumppanuutta_kotouttamisen:kentilla.pdf

Melin, K. & Melin, K. 2012. Yrittäjyys maahanmuuttajien integroitumisen keinona Pohjanmaalla. Aalto-yliopiston julkaisusarja Crosscover 24/2012. Helsinki: Unigrafia Oy.

Open society foundations. 2014. Somalis in Malmö: At home in Europe. Viitattu 28.4.2016.
<https://www.opensocietyfoundations.org/sites/default/files/somalis-malmo-20130131.pdf>

Tietoa uudelle maahanmuuttajalle. Viitattu 25.6.2016. http://www.te-info.fi/te_pdf/ely_esite_suomi.pdf

Yrittäjäsanomat. 2016. Viitattu 25.6.2016.
https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/yrittajasanommat3_2016_opt.pdf

Internet-lähteet

Kotouttaminen: Työ- ja elinkeinoministeriön palvelut. 2016. Viitattu 29.4.2016.
http://www.kotouttaminen.fi/kotouttaminen/kotouttaminen/kotouttamistyon_tustaa/maahanmuuttajien_palvelut_lyhyesti/te-toimiston_palvelut

Startribune. 2015. Viitattu 28.4.2016. <http://www.startribune.com/women-drive-success-of-somali-mall-in-minneapolis/323386601/>

Suomen yrittäjät. 2016. Viitattu 20.2.2016. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>

Tilastokeskus. 2015. Viitattu 16.2.2016. Väestörakenne 2015. http://tilastokeskus.fi/til/vaerak/2015/vaerak_2015_2016-04-01_tie_001_fi.html

Yrityssuomi. 2016. Viitattu 21.3.2016. <https://www.yrityssuomi.fi/yritysmuodot>

Verohallinto. 2016. Viitattu 20.2.2016. https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Palkansaaaja_vai_yrittaja

Muut lähteet

Arshe, S. 2016. Toimitusjohtajan haastattelu 26.3.2016. Suomen Somaliliitto ry. Helsinki.

Romppanen, S. 2015. Asiantuntija 30.9.2015. Uudenmaan TE- toimisto. Helsinki.

Kuviot

Kuvio 1: 2000-2010 somaleiden työllisyys Ruotsissa (Somalis in Malmö 2014, 77)	13
Kuvio 2: Yrittäjyyden ulottuvuudet (Kyrö 1997, 135)	18
Kuvio 3: Liikeidea (mukaillen Korkeamäki & Rautiainen 2005)	21
Kuvio 4: Markkinoinnin tavoitteita (mukaillen Meretniemi & Ylönen 2009, 113-123)	22
Kuvio 5: Alkavan yrittäjän neuvontaorganisaatiot (Työ ja yrittäjyys julkaisu 23/2015, 30)	27

Taulukot

Taulukko 1: Yrittäjän ominaispiirteet (mukaillen Suomen Yrittäjät 2016)	17
Taulukko 2: Haastateltavat	32

